

EL MUNDO DEL AZAR

N.º 86
Marzo 1988

575 ptas.

"LA ERA CASES"

El 4 de marzo cumple cinco años al frente de la CNJ

- En estos cinco años han ocurrido cosas tan importantes como el canje, el reglamento y las transferencias a las autonomías
- La aprobación de una Ley del Juego estatal, asignatura pendiente
- Cases ha conseguido el traslado de la CNJ a unos locales funcionales y la informatización de los medios



ROMPIENDO MOLDES

La máquina más completa, divertida y de manejo más fácil.
No espere a que le sonría la FORTUNA, porque ahora la tiene al alcance de la mano.
CIRSA FORTUNA, con más alicientes que nunca, constituye la última novedad en máquinas recreativas lanzada por CIRSA.
CIRSA FORTUNA la máquina más completa, divertida y de manejo más fácil, que rompiendo moldes creará un nuevo ambiente en cada local.
CIRSA FORTUNA incorpora en su parte superior el atractivo de la rueda que le da nombre y es la máquina que en el '88 sus clientes están esperando.
No lo dude prepárese a tener FORTUNA con la CIRSA FORTUNA.

CIRSA

MAQUINA RECREATIVA

EL MUNDO DEL AZAR

N.º 86
Marzo 1988

575 ptas.

Contenido



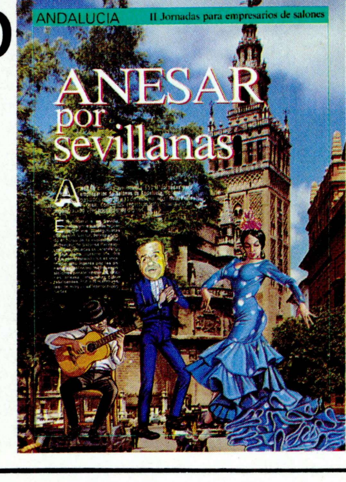
CONGRESO, MUESTRA Y CENA

En este número de MAQUINA RECREATIVA ocupan un lugar destacado las páginas dedicadas a nuestro aniversario. Y es normal porque ya sólo falta un mes. El 13 y 14 de abril, en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Madrid, estaremos todo el Sector. En las páginas 11 a 18 el lector encontrará una completa información de lo que serán estas intensas fechas para el Automático, con todo sobre el Congreso, la Muestra y la Cena de celebración del 7.º Aniversario de MAQUINA RECREATIVA.

32



55



II JORNADAS PARA EMPRESAS DE SALONES

Las II jornadas Técnicas para Empresarios de Salones, organizadas por ANESAR en Sevilla (págs. 55 a 67), han sido uno de los grandes puntos informativos del Automático durante el mes pasado. En este número de MAQUINA RECREATIVA hemos realizado una extensa crónica dedicada a este acontecimiento.

48

Rueda de prensa de FACOMARE para «sacar al Sect



Morales abrumó con las cifras

FACOMARE

Cuando fue elegida la nueva Junta Directiva de FACOMARE, en su programa figuraba como punto destacado el dar a conocer la auténtica realidad del Sector. El primer paso ya está dado con una rueda de prensa en la que Eduardo Morales «abrumó con las cifras» a los periodistas presentes. Allí no se habló de mafias, sino de inversión, puestos de trabajo, cantidades destinadas a premios, gasto de los españoles en Juego, etc., y así lo recogieron periódicos y revistas en los días siguientes (ver págs. 48 a 52).



PORQUE LO CLÁSICO ESTÁ DE MODA

La máquina de siempre para el jugador de ahora.
Lo clásico siempre está vigente y precisamente por eso es clásico. Pero puede ocurrir lo que está pasando hoy en día. Que lo clásico además se ponga de moda.
CIRSA siempre atenta a las nuevas tendencias del mercado, lanza ahora un gran clásico, CIRSA CLASSIC, la máquina de siempre puesta al día tecnológicamente, para satisfacer las exigencias del jugador de ahora.
Decídase por un gran acierto, CIRSA CLASSIC, y se la quitarán de las manos.
CIRSA CLASSIC porque lo clásico está de moda.

CIRSA



N.º 86
Marzo
1988



Mayores de edad

EL Sector del Recreativo parece estar inmerso en los últimos tiempos, y en los inmediatamente venideros, en una continua celebración. Pero ***estos festejos no son a la manera de bacanales romanas o de saraos para gente ociosa.*** *Son días de alegría por el deber cumplido, por el trabajo bien hecho, por el esfuerzo recompensado con la continuidad de unas empresas y unas personas que, día a día, se han ganado el premio de la estabilidad en una actividad industrial cuyas* ***virtudes suelen ser menospreciadas*** *y cuyos* ***defectos van acompañados de promoción desmesurada.***

*N****O hace mucho, Eulogio Pingarrón*** *encendía simbólicas velas por una continuidad en el Sector de veinticinco años; ahora,* ***Cases*** *cumple su quinto aniversario al frente de la* ***Comisión Nacional del Juego*** *—algo insólito en el puesto que ocupa—;* ***Sega-Sonic*** *está preparando unas «bodas de plata» por todo lo alto;* ***MAQUINA RECREATIVA*** *festejará «a lo grande» su séptimo aniversario; y otras empresas preparan efemérides similares para los próximos meses. Está claro, no estamos escribiendo sobre frivolidades, nos referimos a celebraciones que llevan aparejadas* ***inversión, puestos de trabajo*** *y* ***riqueza para un país.*** *Estamos celebrando sonrisas y lágrimas porque en ninguna actividad de esta vida hay rosas sin espinas, y el pan siempre viene acompañado del sudor de la frente.* ***Estamos celebrando nuestra mayoría de edad.***

Y sin embargo, ese Sector que celebra su mayoría de edad, todavía ***no ha visto reconocidos todos los derechos*** *que lleva aparejada, aunque los deberes bien que se nos exigen, a veces con la injusticia que provoca el despotismo paternal del que no sabe que* ***la autoridad hay que ejercerla por convencimiento*** *y no por imposición, para que no sea una arbitrariedad del que tiene la sartén por el mango. Y todo a pesar de una persona que también celebra aniversario (en el cargo),* ***José Ignacio Cases,*** *a pesar de sus buenos oficios de hombre-puente entre el Sector y la Administración y de su enorme dedicación y «mano-izquierda».*

Y es que el Automático ***YA ES MAYOR DE EDAD*** *para pagar fianzas o multas desorbitadas, pero se limita con mil y unas normas sin sentido la libertad para ejercer su actividad industrial.*

Y es que el Automático ***YA ES MAYOR DE EDAD*** *para opinar, pero se le coharta el acceso a los medios de información en beneficio de los hijos predilectos de la Administración.*

Y es que el Automático ***YA ES MAYOR DE EDAD*** *para pasar la «mili» de las ventanillas de Hacienda, pero no lo es a la hora de obtener la agilidad administrativa y de servicios de los que goza cualquier otra actividad industrial.*

Y es que el Automático ***YA ES MAYOR DE EDAD*** *para salir de esta casa llamada España a competir con los productos extranjeros, pero se le obliga a volver pronto, no más allá de las diez, porque las normas del hogar no están dictadas con claridad (¿qué pasa con la Ley?)*

Y es que el Automático ***YA ES MAYOR DE EDAD*** *cuando se legaliza su actividad, pero no se defiende su seguridad y se permite el atraco, con nocturnidad y alevosía, de los «chorizos», muy ilegales y nada clandestinos.*

PERO no nos pongamos tristes, ni nos frustremos. A pesar de los pesares, a pesar de la libertad vigilada, el ***Recreativo está vivo y goza de buena salud.*** *Todos estos aniversarios, todas estas celebraciones, así lo demuestran. A todos, a operadores, a fabricantes, a distribuidores, a propietarios de salones, a papá y mamá Administración, a los hermanitos del Estado..., a todos, les esperamos en nuestro séptimo aniversario. Esa es la prueba de nuestra mayoría de edad. Pocos sectores españoles pueden presumir de contar con* ***una publicación independiente, profesional y libre*** *como* ***MAQUINA RECREATIVA*** *durante siete años (¡y los que vendrán!). Especialmente, cuando estos años parecen dieciocho por su intensidad. Gracias. Nuestra mayoría de edad se la debemos a ustedes. Les esperamos* ***el 13 y el 14 de abril en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Madrid.***

Director José Asensi
Subdirectores
Juan Manuel Menéndez
y Santiago Erice
Redacción
Daniel Alejandro, Yago Alonso,
Jesús Andaluz,
Vitín Guardado, David Nice
Diseño
Jesús Caldeiro Barroso
Fotografía
José Antonio Jiménez,
Jordi Tarrés
Dibujos
José Julio Gómez, Kuto,
Ramón, Jesús Zulet
Secretaria de redacción /
Mariluz Pastor
Redacción
Edificio Alia
Avda. Comandante Franco, 28
28016 Madrid
Tel.: (91) 457 59 00
Administración
Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Tel.: (93) 218 58 50
Télex: 50227 NTRL
Suscripciones
Joaquín Reyes
Avda. Diagonal, 474
Director de Márketing
Daniel Sarto
Relaciones Públicas
Víctor E. Fernández
Publicidad Barcelona
Adolfo Soldevila
Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Tel.: (93) 218 58 50
Publicidad Madrid
José Jesús Ruiz
Avda. Comandante Franco, 28
28016 Madrid
Tel.: (91) 457 59 00
Fotomecánica: INFOSAG, S. A.
Imprime: Sirven Grafic
ISSN: 0211-5476
D. L.: M. 13599-1981



Según Martín Palacín en el Senado



«La Ley del Juego sigue adelante»

JOSE Luis Martín Palacín aseguró que la **Ley del Juego** no ha sufrido **«ningún parón»** en los últimos meses. Estas declaraciones las efectuó el subsecretario del Ministerio del Interior en el Senado, al término de una reunión de la **Comisión de Presidencia** solicitada por el senador de Alianza Popular, **Isidro Fernández Rosada**, para que Palacín respondiera sobre presuntas irregularidades que se hubieran cometido en la adjudicación de un casino para Asturias.

EL presidente de la Comisión Nacional del Juego y subsecretario del Ministerio del Interior desmintió en los pasillos del Senado que se hubiera paralizado la Ley del Juego. **José Luis Martín Palacín** aseguró que se seguía **«trabajando en su elaboración»** y **bromeó con José Ignacio Cases, que también se encontraba presente, sobre que si no fuera así, habría que «expedientar» al Secretario de la Comisión, ya que, obviamente, significaría que éste no estaría cumpliendo con una tarea asignada.**

Para **Martín Palacín «no hay parón en la Ley del Juego»** y sigue hacia adelante. Estas declaraciones **se contradicen** con otras fuentes consultadas por MAQUINA RECREATIVA, tanto del Sector como de la propia Administración. Al parecer, según estas fuentes, los **Ministerios de Interior y Hacienda mantendrían fuertes discrepancias** en contenidos fundamentales del articulado y es previsible que **Justicia** y los gobiernos autonómicos también pongan pegas más adelante, sin olvidar al **ONLAE** y a la **ONCE**, que indirectamente ya han logrado introducir modificaciones en el borrador que en su día publicó MAQUINA RECREATIVA. **La Ley del Juego** también se ha encontrado últimamente con problemas burocráticos derivados no tanto de la dedicación de Interior a otros asuntos (conversaciones con ETA o inseguridad ciudadana), como de la inflacción de decretos y leyes que se amontonan para ser discutidos en las Cortes.

De cualquier forma, estas declaraciones de **José Luis Martín Palacín** son una buena noticia para el Sector, ya que indican que el subsecretario sigue interesado en el tema, lo mismo que **José Ignacio Cases.** Todo indica que en Interior siguen apostando por una Ley del Juego en esta legislatura.

Las razones de la presencia en el Senado

LAS razones de la presencia de José Luis Martín Palacín en el Senado se deben a la solicitud efectuada por el senador por **Asturias** del Grupo Popular, **Isidro Fernández Rosada,** para que se aclararan posibles irregularidades en la «carrera» por la concesión de la autorización de un casino para Asturias. Las acusaciones de **«irregularidades flagrantes»**por parte del senador popular se basan en tres puntos fundamentales:

1.º. Todavía no se saben las razones por las que se ha esperado desde el 85 hasta el 88 para anunciar la convocatoria de un concurso público de adjudicación.

2.º. Posible tráfico de influencias del «buffette» de Calviño por encargo del alcalde de Gijón.

Y 3.º. Pérdida de un informe preceptivo elaborado por el Ayuntamiento de Gijón y que fue causa por la que Interior desestimó, en su día, a la empresa que solicitaba instalar un casino en esta ciudad.

José Luis Palacín negó la existencia de irregularidades e invitó al senador popular a **ir a los Tribunales «con pruebas».** Aseguró que el informe del **Ayuntamiento de Gijón** no figura en el Registro de entradas de la Delegación del Gobierno en Asturias y que, por lo tanto, no era responsabilidad suya. Sobre el tráfico de **influencias de Calviño,** negó que hubieran existido, y como prueba indicó que su supuesta favorecida, la oferta de Gijón, no había conseguido nada. Y sobre el retraso del concurso público, aseguró que éste se había anunciado en el momento en que se supo en la **Comisión Nacional del Juego** que hará más de una solicitud de autorización para instalar un casino en Asturias.

El concurso para la adjudicación del **casino de Asturias** se realizará de forma simultánea al de otras comunidades autónomas y se ajustará en todo momento a lo que dicta el **Reglamento de Casinos del 79,** aseguró **Palacín.** Igualmente señaló que, hasta ahora, son tres las solicitudes existentes para Asturias: **Oviedo, Gijón y Siero.**



● El subsecretario de Interior aseguró que se seguía trabajando en la elaboración de la Ley

● Niega que existan irregularidades en la adjudicación de un casino para Asturias, como denuncia el señador de AP Isidro Fernández Rosada


SLALOM CODE 0.3
misión especial en la cumbre del vértigo
Desafiar el vértigo en una misión super especial de rescate, es la más espectacular de las aventuras nunca incorporadas a un pin-ball.
SLALOM CODE 0.3, una persecución implacable entre cumbres infranqueables y a través de rampas vertiginosas que dan acceso a un extra ball.
SLALOM CODE 0.3, una excitante aventura de juego super rápido no apta para cardíacos, que le hará vibrar de principio a fin.
SLALOM CODE 0.3, con indicador visual de recorrido y un extraordinario sonido, es la gran experiencia que sus clientes están esperando para poder demostrar su habilidad y rapidez de reflejos.
SLALOM CODE 0.3, ¡No lo olvide! En la cumbre del vértigo está su rentabilidad. Confíesela al más intrépido de nuestros agentes.
CIRSA
Stargame sa
Ctra. de Sta. Cruz de Calafell, Km. 9,3
Polígono Industrial Can Fonollar, n.º 39
Tel. 654 28 04
08830 Sant Boi - BARCELONA

URGENTE

VALENCIA

Unión de asociaciones

LA tan ansiada unidad asociativa ha sido lograda en Valencia. Las asociaciones allí existentes se han agrupado en una única Coordinadora de Asociaciones de Empresarios de Juego de la Comunidad Valenciana, presidida por José Manuel de Luz. En la misma están integradas AMUPEMO, ANDEMAR-Valencia, APROMAR, ASVOMAR, ANESAR, APEJUMA, EJUVA y FACOMARE.

Con esta medida, la citada coordinadora ha conseguido agrupar al 90 por 100 de la totalidad del subsector, con cerca de 12.000 trabajadores y un potencial económico enorme que alcanza una aportación de 24.500 millones de pesetas para la autonomía.

ANDALUCIA

La crisis de Borbolla alcanza al Juego

Linde y Claret abandonan



ENRIQUE **Linde** y **Antonio Claret,** máximos responsables del Juego en Andalucía, han sido las primeras víctimas de la lucha por el poder entre guerristas y borbollistas en el seno del PSOE andaluz. **Antonio Claret,** director general de Política Interior, abandonó su despacho al día siguiente de **Enrique Linde,** consejero de Gobernación y hombre afín a Alfonso Guerra (se dice que es el segundo en la lista de Carlos Sanjuán), fuera cesado.

En el cargo de Gobernación le sustituye Manuel Gracia, antiguo consejero de Presidencia y hombre fiel a «Pepote» Rodrígez de la Borbolla. No obstante, a la hora de escribir esta información aún no es posible saber si la caída de **Claret** arrastrará también a **Manuel Cortés,** director general del Juego, ya que si bien su cargo es de tipo técnico, quizás Manuel Gracia quiera situar en él a un hombre de plena confianza.

Durante el período de mandato del triángulo **Linde, Claret y Cortés** se realizaron algunas de las medidas más importantes de la actualidad tales como la liberalización de permisos y los reglamentos de máquinas, salones y bingos, así como un anteproyecto casi ultimado del de casinos, todos ellos en desarrollo de una **Ley del Juego** que dejó preparada Falcón.

CASTILLA-LEON

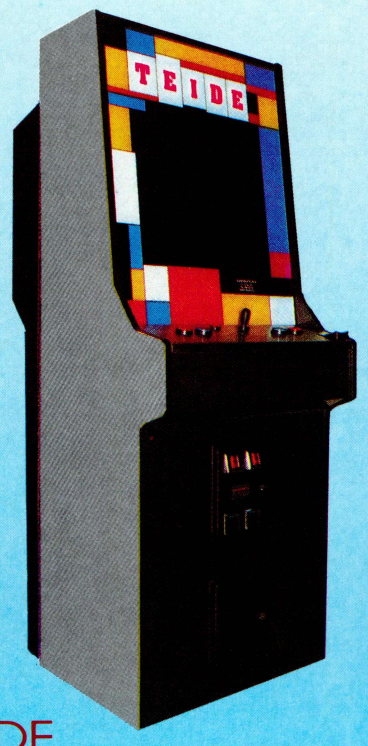
Quieren las competencias sobre el Juego

JOSE María Aznar, presidente aliancista de la Junta de Castilla-León piensa que esta autonomía está en condiciones de asumir las competencias sobre el Juego, Casinos y Apuestas. José María Aznar quiere, no obstante, asumir las competencias sin tener que recurrir a la vía de reformar su actual Estatuto de Autonomía.

Mientras los socialistas quieren la ampliación del estatuto por la vía del artículo 150.2 de la Constitución, Aznar y los aliancistas prefieren la vía del 147.3 y 148.2 de la misma. La cuestión comenzará a discutirse a partir del 1 de marzo, fecha en la que varias autonomías cumplen 5 años desde la aprobación del Estatuto y tienen derecho a ampliar su techo competencial.

garcimatic, s. a.

MAQUINAS RECREATIVAS
LEIVA, 54 • 08014 BARCELONA • TELF. 425 06 07 • 424 95 39



TEIDE

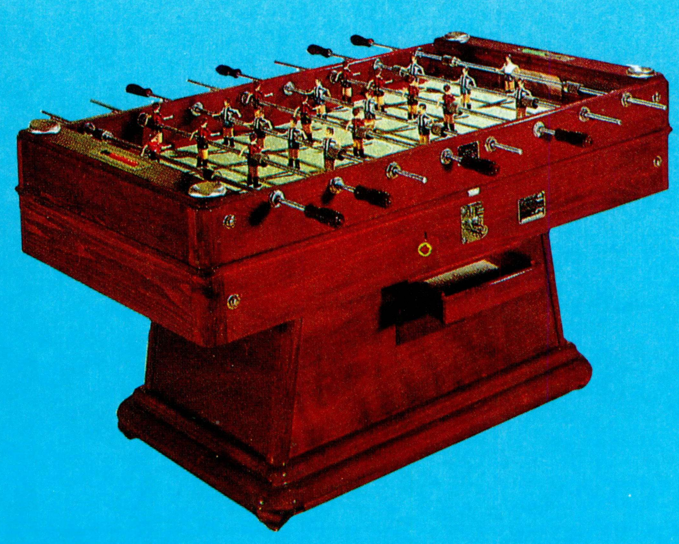
— Nuestra especialidad para Salones Recreativos

— Espectacular en su presencia y recaudación.



TIMANFAYA

— La máquina pequeña en dimensiones y grande en tecnología y comodidad para el operador.



FUTBOLIN CORDOBA

— Futbolin Córdoba "original". Se reconoce por su pista de uralita (piedra) y sus herrajes de latón mecanizados "Rechaze imitaciones"



MESA TIMANFAYA (Futbol, Baloncesto, etc.)

— Fue la primera y sigue siendo la más perfecta. "Antes de comprar, compare"..

JOAQUIN FRANCO y JESUS FRANCO

PRESENTAN EN ¡¡ESTRENO MUNDIAL!!



Recreativos Franco, S.A. · C/. Alfonso Gómez, 4 · 28037 Madrid
Telfs. 204 40 41/42 · 754 30 39/65 · Telex 44424 FLIP E · Telefax (91) 754 41 66


7º
Aniversario
de
MAQUINA
RECREATIVA
PALACIO DE CONGRESOS DE MADRID



Palacio de Congresos y Exposiciones

Paseo de la Castellana, 99
(Frente al Estadio Santiago Bernabéu)

Días 13 y 14 de abril de 1988
De 10,00 a 19,00 horas.

¿Qué?

Un aniversario, por encima de todo. La celebración de **siete años de vida** de una revista que, dedicada a informar sobre el mundo del Juego y, muy especialmente, del Recreativo, **no ha faltado ni un solo mes a su cita con los profesionales** del Sector para dar cumplida labor de las noticias que, día a día, acaecen.

¿Quién?

MAQUINA RECREATIVA. Y también todo el Sector, porque nuestra revista, en este su 7.º **aniversario, quiere ceder todo protagonismo** a aquellas personas y a aquellas empresas para las que existe y para las que trabaja.

¿Cuándo?

Los días **13 y 14 de abril de 1988**. Unas fechas que dejarán recuerdo en la pequeña gran historia del Recreativo español porque supondrán el **primer evento celebrado en Madrid** que una y reúna a las distintas asociaciones y empresas del Automático, para mostrar productos puntuales y, lo más importante, para discutir todos **aquellos aspectos que importan al Recreativo** y cuya solución deberá abrir luces y puertas al futuro.

¿Cómo?

Por encima de todo, con ilusión. Con ilusión y esperanza puestos en el hoy y en el mañana inmediato de este Sector. Un Sector discutido por muchos, pero indiscutiblemente fuerte, tanto en potencia empresarial, como en logro social, con sus miles de puestos de trabajo, directos e indirectos, y la riqueza que genera para las arcas del Estado y que revierte en bien de la colectividad. Con un congreso y una muestra.

1981 MAQUINA RECREATIVA nació con el Sector, o mejor dicho, con la legislación del Sector. Nuestro primer número estuvo dedicado al Reglamento. Era el **15 de abril de 1981**...

82 No hay duda. **1982** será recordado de forma infausta por el Automático. Entonces se produjo el **«rosonazo»** y las fábricas tuvieron que **cerrar**, y los trabajadores fueron **despedidos...** Y, sin embargo, el Automático no murió, prueba de la enorme vitalidad e inventiva de los hombres y mujeres del Sector.

83 Y se empezó a construir la realidad que hoy es el Sector. Las **autonomías** iniciaron sus primeros trabajos legislativos, se despenalizó el Juego, **José Ignacio Cases** accedió al cargo que desempeña actualmente, la **Tasa de Juego** seguía subiendo... Eran las primeras piedras del edificio del Juego español.

¿Dónde?

En Madrid, en la ciudad que centraliza a un importante número de operadores y de fabricantes. Y dentro de **Madrid** en un palacio del máximo prestigio, **El Palacio de Congresos y Exposiciones,** donde se celebran las actividades de mayor altura, tanto políticas como empresariales y culturales. Situado, además, en **pleno centro de la ciudad,** frente al Estadio Santiago Bernabéu con aparcamiento propio a disposición de nuestros visitantes.

84 Ya es una realidad el Estado de las Autonomías. **Cataluña** se adelantó a la Administración central y aprobó su **Ley del Juego.** Era la primera, después vendrían las demás. Nada volvería a ser lo mismo.

¿Por qué?

Porque MAQUINA RECREATIVA cree en el Sector y lo viene demostrando desde hace siete años, proporcionando una **revista PROFESIONAL,** una revista con información imparcial e independiente. Y precisamente por eso, porque creemos en este Sector, pensamos que es tiempo de celebrar un encuentro diáfano, sin intenciones ocultas ni segundos objetivos, para que los protagonistas de este nuestro Sector se reúnan, dialoguen y lleguen a soluciones para hoy y para mañana.

85 Fue un año de divisiones en el Sector. Entre los grandes, **CIRSA y FRANCO** (reconciliados con los oficios de MAQUINA RECREATIVA), en **FACOMARE** (dimisión de Morales y comienzo de una larga lista de presidentes). Fue un año de **impuestos autonómicos** (Murcia, Valencia). No fue un año muy brillante.

86 Fuimos protagonistas. Conseguimos la primera entrevista con **Vera,** las primeras declaraciones de **Paredes** como presidente, adelantamos las primeras cifras de juego en el País Vasco, **publicamos el Libro Blanco antes que la propia CNJ...** La lista de éxitos informativos de **MAQUINA RECREATIVA** sería interminable.

87 **El año del Reglamento.** Y, como siempre fue **MAQUINA RECREATIVA la que «levantó la liebre»** de su elaboración, y la que publicó el anteproyecto, también fue un año desgraciado por la **muerte de Juan Paredes.**

Tres por uno

VA a ser este un aniversario, dónde vamos a celebrar múltiples actividades. En realidad se trata de un **tres por uno**; tres grandes acontecimientos para un cumpleaños: **Un congreso, una muestra y una cena**, para que celebremos el **7.º aniversario de** una publicación independiente y profesional al servicio del Automático.



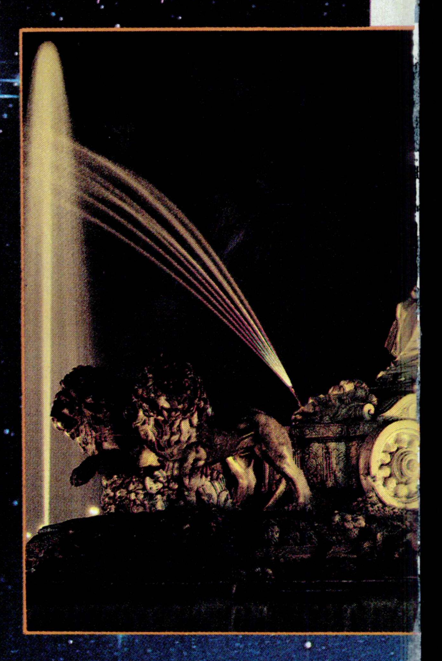
CONGRESO

Mesas redondas, charlas, conferencias, coloquios, debates... Fabricantes, operadores, abogados, economistas, cargos de las administraciones central y autonómicas... preguntas, respuestas, dudas, aclaraciones. Todo esto y mucho más va a ser el Congreso organizado por **MAQUINA RECREATIVA. Allí se darán cita los más profesionales, los más expertos, los más importantes nombres del Sector;** un Sector que, a su vez, cada día es más profesional, más experto y más importante. Estamos dando los pasos para que se convierta en un hito, en un acontecimiento de la pequeña historia del Recreativo, en una **prueba contundente de que el Sector es una actividad industrial de alto relieve.**

POR primera vez en Madrid, va a celebrarse un Congreso del máximo nivel, que acoge a todos cuantos profesionales del Sector del Recreativo deseen participar en él.

MUESTRA

Allí donde se reúnen los hombres y las mujeres del Automático, van acompañados de esos prodigios de la tecnología más avanzada. Y por eso, para que nuestra celebración no tuviese ningún vacío, hemos organizado una exposición de productos, **una muestra de los últimos modelos lanzados al mercado por los más importantes fabricantes de toda España.** Sería un error imperdonable para el operador, perderse un acontecimiento de estas características. Las novedades mayores, las máquinas más rentables estarán en nuestra Muestra. Si usted, señor operador, no quiere ser superado por la competencia, no tendrá más remedio que festejar con nosotros el séptimo aniversario de **MAQUINA RECREATIVA;** en Madrid y en primavera.



Madrid, *una ciudad que simboliza, en su vida actual, el ansia de recuperación del tiempo perdido por sus habitantes. Y por extensión, el de todos los españoles. la capital del reino se ha convertido en los últimos años, en una de las grandes urbes del mundo, con mayor incidencia de imagen en cualquier país extranjero. Esto es así porque Madrid ha sabido multiplicar esfuerzos para construir un mundo agradable e importante en sus diversas áreas.*

CENA

No todo va a ser estudios técnicos, análisis de modelos y diálogo de problemáticas. Los que hacemos **MAQUINA RECREATIVA,** también queremos dar un momento de respiro, de relax, un tiempo para la **hermandad y la camadería** acompañado de buenas viandas regadas con los mejores caldos. Por eso, **vamos a cenar todos juntos;** el día de nuestro aniversario nos vamos a conceder un respiro y vamos a charlar amistosamente con nuestros compañeros de mesa, sean funcionarios de la Administración o empresarios de la competencia. **Están todos invitados a apagar las siete velas de nuestra tarta.**

En Madrid...



y en primavera

Cultura, compras, diversiones y negocios ocupan lugares de auténtico privilegio en la antigua «Magerit». Madrid, constituye por sí mismo un atractivo fortísimo que permite, después de asistir a un Congreso profesional, como el del aniversario de **MAQUINA RECREATIVA,** diversificarse en otras 1.000 parcelas.

Madrid es centro de la moda española, que hoy es una de las más importantes del mundo. Y en esta ciudad existen «boutiques», grandes almacenes y establecimientos de diseño verdaderamente punteros, que ustedes pueden visitar. **Madrid,** en la vertiente gastronómica presenta una oferta tan variada como apasionante. Sus salas de fiestas, sus discotecas, sus teatros y «music-hall» pueden parangonarse, sin perjuicio, con los mejores del mundo. **Madrid,** insistimos, ofrece tantos atractivos que hay que venir a verlos y a disfrutarlos.

Por eso, cuando la obligación está cumplida, cuando se ha participado en el Congreso y cuando se ha visitado la muestra, Madrid continúa teniendo un interés crecido para los congresistas. El interés de perderse en sus viejas calles y en sus nuevas avenidas para descubrir o redescubrir toda la vida que en esta ciudad alienta.



Un congreso para el Sector



Ya en anteriores aniversarios, ***MAQUINA RECREATIVA*** *ha contado con la asistencia y el concurso de las personalidades más significativas de la Administración así como de la empresa. En la fotografía vemos, junto a nuestro director,* ***José Asensi****, y a nuestro editor,* ***Jorge Arqué****; a* ***José Ignacio Cases, José María Lamarca****, el* ***señor Blasco*** *y los señores* ***Maurín y Merino*** *del Gabinete Técnico del Ministerio del Interior*



MAQUINA RECREATIVA ha querido en este día grande de su vida, en este séptimo aniversario, conceder la mayor importancia de entre los actos organizados, a un **Congreso para el Sector.** Ha querido proporcionar los salones del **Palacio de Congresos de Madrid** a todas aquellas personas que por su actitud ante la vida del Recreativo tienen algo que decir, algo que opinar y algo que aportar al Automático español, para continuar profesionalizándolo, para que cada día mejore un poco más y sus estructuras se perfeccionen hasta ser modelo económico, empresarial y social en todas sus vertientes.

Por eso, **las figuras más representativas de la Administración** estarán allí, al igual que las Asociaciones que luchan cada vez con más coherencia y con más impulso por el futuro del Recreativo. **Al igual que los grandes empresarios y los medianos y los pequeños** para, entre todos, sentar las bases que sirvan para continuar construyendo, minuto a minuto, un sector grande; tanto en sus planteamientos y objetivos como en su reconocimiento público.

Los grandes temas que hoy afectan al Recreativo serán allí discutidos. En el Palacio de Congresos de Madrid y con motivo de la Fiesta de **MAQUINA RECREATIVA.** Y lo serán por las personas que de verdad deciden, que tienen en sus manos al menos parte del poder de este Sector, bien sea por pertenecer a la Administración, bien porque el poder económico de sus empresas así lo establezca. Pero no sólo ellos, porque el Sector somos todos y la opinión, las preguntas o las sugerencias de los empresarios con menos dimensión económica serán igual de importantes, igual de decisivas para adoptar los acuerdos que el propio sector, en su conjunto, estime que son más convenientes.

Por una parte, **favorecemos reuniones cerradas** en las que los presidentes de asociaciones y representantes de la Administración puedan establecer primeras conversaciones para, posteriormente, comentarlas y perfilarlas con el resto del Sector. Por otro lado, brindaremos la **oportunidad de que desde distintos ángulos** nos expliquen las características de determinadas empresas auxiliares o alternativas que pueden enriquecer las fronteras del Automático. Y, por último, afrontaremos los grandes temas que hoy ocupan y preocupan a los profesionales del Recreativo.

Estos y otros **grandes tomas puntuales,** como la liberalización de permisos y cualquiera que sea pertinente para clarificar los horizontes del Sector, serán tratados en profundidad a lo largo de este Congreso.

A. LEGISLACION DE LAS MAQUINAS RECREATIVAS Y DE SUS LUGARES DE INSTALACION

1. Ley del Juego Nacional.
   1. 1. Armonización legislativa.
   1. 2. Homologación del material del Juego.
   1. 3. Competencias de las Comunidades Autónomas y de la Administración Central. Exclusivas y concurrentes.

2. La aplicación práctica del Reglamento.
   2. 1. Valoración.
   2. 2. Posibles modificaciones.
   2. 2. 1. El IVA.
   2. 2. 2. Corresponsabilidad bar-empresa operadora.
   2. 2. 3. Nuevos alicientes.
   2. 2. 4. Precio partida.

3. La legislación autonómica.
   3. 1. Ley del Juego en Valencia.
   3. 2. Reglamento de Máquinas en Canarias.
   3. 3. Reglamento del Bingo en Andalucía.
   3. 3. 1. Influencia en los salones.
   3. 4. Loterías autonómicas.
   3. 4. 1. Influencia sobre las Máquinas Recreativas.

B. LOS JUEGOS DEL ESTADO

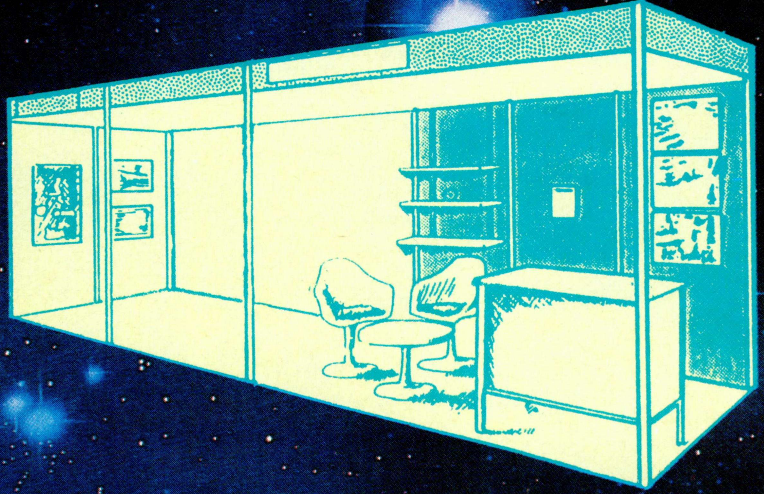
1. Publicidad.
2. Incremento del precio de la apuesta.
3. Alicientes.
4. Saturación del mercado del juego.



Así será la Muestra

PARALELAMENTE al Congreso, y como complemento, se celebrará una **muestra de productos** que, debido a la época del año tiene un particular interés para los productos de **tipo «A»**, pero que indudablemente acogerá también importantes novedades en el terreno de las máquinas de **tipo «B»** y los productos de la **industria auxiliar.**

Será una muestra distribuída en cuatro plantas con **un total de 2.300 metros cuadrados de exposición**, que ocupará la **Sala I con sus niveles A, B y C**, así como la del **Salón de Banquetes de la primera planta.** Con iluminación perfecta, clima adecuado y uno de los mejores recintos para este tipo de certamen, la Muestra paralela al **Congreso del 7.º aniversario de MAQUINA RECREATIVA** constituirá el mejor escaparate para presentar y contemplar las novedades que el Sector tiene en este momento.



Módulos

TODAS las empresas participantes ocuparán obligatoriamente los módulos facilitados por la organización, no pudiendo en ningún caso utilizar otro espacio distinto al adjudicado.

Las estructuras modulares serán todas del mismo tipo, con las siguientes características técnicas:

- Estructura modular prefabricada de aluminio color oro con bandas de madera barnizadas en color caoba, y paredes tapizadas en charol color blanco, techo emparrillado en bandas de madera.
- Moqueta prensada y punzonada, recubierta con plástico protector.
- Iluminación a base de tres lámparas con dos fluorescentes de 58 w. cada uno (total 348 w-luz).
- Magnetotérmico y diferencial de 1.200 w. con dos enchufes de 500 w. cada uno a 220 voltios.
- Frontis exterior con rótulo de la empresa.
- Muebles: 1 mesa color blanco, 1 mueble estantería de 1 × 0,20 × 1,60, 1 mesa despacho y seis sillas.
- Jardinería: un grupo jardinístico ornamental formando parterre.
- Altura superior útil: 2,30 metros.
- Superficie por módulo, 18 metros cuadrados (3× 6).

Relación de solicitudes de reserva

al día 19-2-1988

AG ELECTRONICS, S. L.
ALMACENES IRUÑA, S. A.
ANTONIO GARCIA RETUERTA
AUTOMATICOS TUCA, S. L.
AZKOYEN CENTRO
BCN INTERNACIONAL, S. A.
BILLARES CORDOBA
BILLARES IBIZA, S. A.
CEGALSA
COMAVI, S. A.
COMPUDATA, S. A.
CONCHIMATIC, S. A.
COSTA CONNECTIONS INT. S. A.
COVIELSA
EFO, S. A.
ERVISA
EVERY, S. A.
EXPANSION RECREATIVA, S. A.
GARCIMATIC, S. A.
HANTAREX IBERICA, S. A.
HGM, S. A.
HIJOS DE G. RUIZ, S. A.
IBEROTRONIC, S. A.
IDSA
INGERESA
INRESA
INTERJOC
IRUÑA MADRID
JOFEMAR, S. A.
KELVIN, S. L.
MGA, S. A.
MTD, S. A.
NRI IBERICA, S. A.
NUCOR, S. A.
OPERCOIN, S. A.
PICMATIC, S. A.
PLAY 21
REBEN, S. A.
RECREATIVOS REAL, S. A.
RECREBAGES, S. A.
RUMATIC, S. A.
SPAMATIC
SUMELECTRIC
UNIDESA-CIRSA
VECOAT, S. A.
VIFICO, S. A.



Palacio de Congresos
y Exposiciones

Paseo de la Castellana, 99
(Frente al Estadio Santiago Bernabéu)

Días 13 y 14 de abril de 1988
De 10,00 a 19,00 horas.







Viaje con nosotros

EL **Congreso-Muestra** de **MAQUINA RECREATIVA** se celebra en un lugar inmejorable desde el punto de vista de las comunicaciones, además de todas las otras perspectivas ya contempladas. En el **centro de Madrid,** frente al estadio Santiago Bernabéu, junto a zonas residenciales y, por supuesto, próximo a ofertas hoteleras de importante categoría y comodidad.

Los hoteles:
— Meliá Castilla.
— Cuzco.
— Atlanta.
— Hollyday Inn.

Están emplazados a escasos metros del Palacio de Congresos. Lo más selecto y funcional para que los profesionales del Sector que vengan desde cualquier punto de España no se vean obligados a efectuar largos desplazamientos desde el hotel hasta el Palacio.

VIAJES LIDER, empresa de sobra conocida en el Sector, es la agencia oficial que se encarga de solucionar todos los problemas que siempre ocasiona un viaje. Esta vieja conocida y acompañante de los hombres y mujeres del Automático, está trabajando ya, desde hace tiempo, para que su estancia en Madrid sea lo más agradable posible. En **MAQUINA RECREATIVA** hemos confiado en ella porque su experiencia y profesionalidad está garantizada por su experiencia y trayectoria.



VIAJES LIDER (JUAN IGNACIO DIEZ)
C/ Palencia, 3. 28020 Madrid.
Teléfono (91) 254 90 40.

Recorte este cupón

Nombre ....
Empresa o asociación ....
Dirección ....
Localidad ....
Provincia ....

Actividad que desarrolla ....
Fabricante (tipo «A») ....
Fabricante (tipo «B») ....
Distribuidor ....
Salón Recreativo ....
Componentes ....
Ordenadores ....
Bingos ....
Otros juegos ....



Solicite más información o pídanos sus invitaciones para el 7.º **Aniversario de MAQUINA RECREATIVA** en:
Avda. Comandante Franco, 28. 28016 Madrid.
Teléfono (91) 457 59 00
Con gusto le atenderemos.

HGM S.A. - Todo para el billar-pool...

Cuando opere con las mesas Superleague le enseñaremos los trucos del negocio. Cómo organizar un circuito permanente de recaudación, cómo recubrir la pizarra y las bandas de forma rápida, o cómo realizar el mantenimiento de las mesas con plancha y cepillo. Le ofreceremos el más completo servicio posventa, con entrega inmediata de accesorios y repuestos. Le suministraremos lámpara de techo, triángulos, bolas, tacos y tableros-marcadores, para que sus clientes puedan empezar a jugar al instante. Después, le ayudaremos a organizar ligas y torneos, y así sus campeones podrán participar en las competiciones nacionales patrocinadas por HGM, S.A.

...Sólo nos hemos olvidado de mencionar una cosa... Para disfrutar de todas estas ventajas, primero hay que comprar una mesa de billar-pool Superleague.

...sin olvidar la mesa

SUPERLEAGUE 8 POOL

El juego de España

H·G·M

HGM S.A., Mila y Fontanals 147-149, 08205 Sabadell, Barcelona, España
Nacional (93) 7113552,
Internacional (343) 7113552, Fax no 7114455

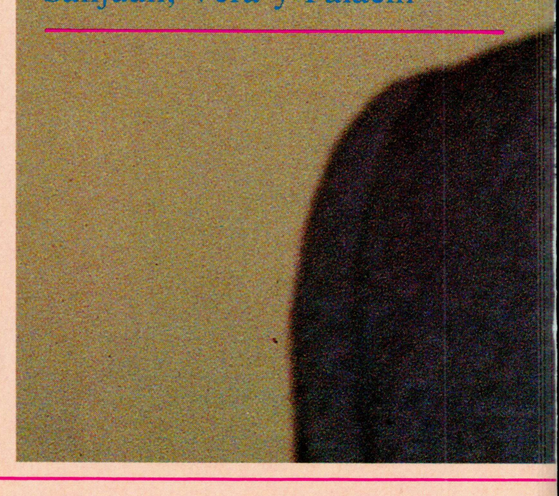
"LA ERA CASES"



L 4 de marzo de 1983 se publicaba una orden **—concretamente la de 28 de febrero—** que nombraba a un desconocido profesor de Derecho, **jefe del Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego.** Comenzaba para éste la **«Era Cases».** Una era cargada de acontecimientos, durante la cual, autonomías —como **Galicia, Andalucía, Valencia, Canarias y Navarra—** han accedido a las competencias en materia de Juego, se han publicado importantes normativas de carácter estatal, **—canje y reglamento—** y autonómicas —leyes de juego catalana, gallega, andaluza y canaria y reglamentos andaluces—, y se han sentado las bases técnicas para la aparición de una Ley del Juego nacional, —con la publicación del Libro Blanco del Juego y el I Congreso del Juego celebrado en Mallorca—...

Han sido cinco años en los que este hombre se ha ganado el respeto y la admiración de todos los empresarios del Sector y que si comenzaba soñando con que «**lo mejor que pueda pasar cuando abandone el cargo es que la gente con que se ha tratado reconozca que podría haber sido peor**», hoy unánimamente se reconoce que es el mejor hombre que ha pasado por ese puesto. Este reportaje pretende ser un pequeño resumen-homenaje a estos cinco años que conforman la **«Era Cases».**

- En estos cinco años han ocurrido cosas tan importantes como el canje, el reglamento y las transferencias a las autonomías
- La aprobación de una Ley del Juego estatal, asignatura pendiente
- Cases ha conseguido el traslado de la CNJ a unos locales funcionales y la informatización de los medios
- Los retrasos burocráticos del canje y recanje, uno de los problemas
- Tres subsecretarías han desfilado por Interior: Sanjuán, Vera y Palacín



de la CNJ



LA **«Era Cases»** ha sido, parafraseando el conocido título, el largo camino hacia la normalización del subsector de máquinas recreativas. Y en estos cinco años, **José Ignacio Cases** ha tenido tiempo suficiente para demostrar una de sus características más conocidas: **su muy diplomática mano izquierda.**

Cuando **Cases** llegó al Juego, éste se encontraba en uno de sus peores momentos. **La herencia que la UCD** (Unión de Centro Democrático) había dejado al PSOE era, ni más ni menos, que **«el Rosonazo»**. La imagen del Juego en general era **pésima,** aunque el bingo hiciera furor entre nuestras amas de casa; la de **las máquinas recreativas,** aún peor. De todos es conocida la situación en la que quedaron las empresas del Sector tras el «Rosonazo»: **fabricantes ahogados,** por la imposibilidad de fabricar nuevos modelos, ya que no se podían instalar, **y operadores en situación ideal:** con el parque contingentado, sin presión de nuevos modelos y sin posibilidad de intrusismo; y con la ventaja añadida de que **los permisos** que obtuvieron **muy baratos** pasaron, de la noche a la mañana, a cotizarse por las nubes.

Desde entonces hasta la situación actual hay un largo camino. **El balance en el haber de Cases es inmejorable:** canje, recanje, despenalización del Juego, Libro Blanco, Reglamento de Máquinas, Ley de Potestad Sancionadora, cesión de competencias a Galicia, Andalucía, Canarias, Valencia y Navarra, traslado de la CNJ a nuevos locales, informatización de los datos de la CNJ... **Por contra,** en su deber se encuentran algunas medidas como la multiplicación de la Tasa de Juego —cuyo importe subió a las 125.000 pesetas actuales y la amenaza de la subida vía Ley de Presupuestos— o el Reglamento de 1983, que mantenía la misma situación que «el Rosonazo» había establecido con órdenes ministeriales.

Sea como sea, **lo positivo supera ampliamente lo negativo.** El canje, y el posterior recanje, dieron la vida a una industria que moría de inanición. Esa era la medida prioritaria y además, la única posible. Coincidió con FER 83 y salvó la feria, y atizó la esperanza para un 84.

Tras salvar al moribundo, había que lograr normalizarlo. Esto tiene dos vertientes: **darles normas y colocarlo en situación normal.** Comenzaba la labor ingrata, oscura y desagradable de poner al día la documentación de las máquinas recreativas **—quizás la asignatura pendiente de Cases—,** de agilizar los trámites burocráticos y comenzar las negociaciones sobre el Reglamento.

Esta última es una labor que se **comenzó en 1984** y que **terminó durante el verano del 87.** En ese trienio se ha pasado por fases de »»

"LA ERA CASES"

ánimo y de desaliento; no ha sido tan difícil la negociación con el Sector como los problemas políticos que la aprobación de esta normativa creaba. **No ha sido fácil convencer a los Sanjuán, Vera o Palacín y, menos aún, a los restantes ministros y subsecretarios.** Al final, el Reglamento ha salido más por la presión de una sentencia del Tribunal Constitucional que por el propio convencimiento del gobierno socialista.

Este largo trienio del reglamento ha conllevado muchas desilusiones; muchos «ahora el reglamento, ahora la ley, ahora de nuevo el reglamento, ahora un libro blanco previo...»

Mientras tanto,el **proceso de descentralización de competencias en materia de Juego ha sido rápido y fácil,** con aquellas autonomías afines al PSOE y no tan fácil con otras partidarias. Así, mientras Andalucía, Valencia y Canarias, e incluso Navarra, reciben rápidamente sus competencias, Baleares aún continúa sin ellas.

En cualquier caso, la **«Era Cases»** ha representado, también, la **cesión del protagonismo del Estado a las autonomías.** La normalización ha ido dependiendo, sobre todo en las autonomías más significativas, más de los decretos publicados desde **Cataluña, Galicia, Valencia, Andalucía o Canarias** que desde los despachos del Ministerio del Interior. (Hemos omitido aquí voluntariamente el País Vasco ya que, salvo excepciones, no ha legislado nada o prácticamente nada). La sede de la CNJ y del Ministerio del Interior se han convertido en un punto de referencia, ya que como algún reportaje de MAQUINA RECREATIVA ha puesto de manifiesto, **media España** —incluso más de media— **está fuera de sus competencias.** Y así han transcurrido los dos últimos años de la **«Era Cases»**...

Bueno, sólo así no. Han sido dos años de **continuas visitas por parte del Sector para presionar,** dentro de sus posibilidades, y negociar la salida de un Reglamento. Esto se produjo durante el verano de 1987 y, a falta de una Ley de Juego, ha sido **el hito más importante de esta «Era Cases».** Importante no tanto por el número de afectados —recordemos que media España tiene otros reglamentos y que, a medio plazo, 16 autonomías pueden tener competencias exclusivas— como por el ejemplo: en la construcción del Reglamento se ha tenido en cuenta bastante la opinión del Sector.



Nombre: José Ignacio Cases Méndez

Edad: 45 años

Nacido: En Barcelona

Estudios: Doctor en Derecho y Licencia en Ciencias Políticas

Currículum profesional: Profesor Adjunto en la Universidad de Madrid desde 1964 (Derecho Político Español y Sociología Electoral en la Facultad de Políticas y Sociología). Funcionario del Cuerpo Técnico de Inmigración. Subdirector general de Participación y Acción Cultural con la UCD. Subdirector general de Inmigración (del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social) también durante los gobiernos de la UCD y, desde el 4 de marzo de 1983, Jefe del Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego del Ministerio del Interior

Estado Civil: Casado

Cases se mostró gratamente sorprendido cuando MAQUINA RECREATIVA publicó, con adelanto y en exclusiva, la obra «monumental» de su departamento, «El Libro Blanco del Juego»

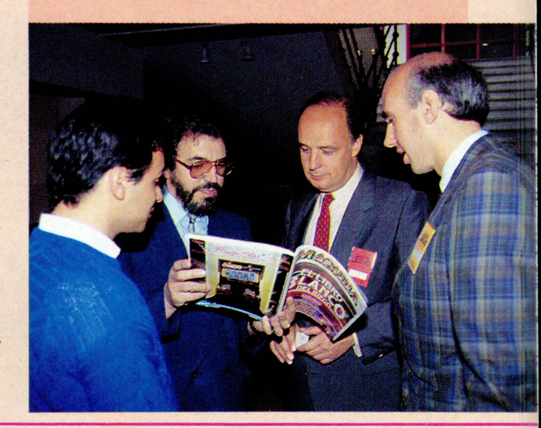
UNA OBRA MONUMENTAL

La necesidad, impuesta por el Consejo de Ministros, de que la Ley del Juego fuera acompañada durante su tramitación parlamentaria por un documento explicativo obligó a **Cases** a meterse en una obra monumental: **El Libro Blanco del Juego.**



Asociado a esta tarea, **Cases** organizó algo que debería haber tenido mayor continuidad y que MAQUINA RECREATIVA, en su aniversario, quiere institucionalizar: **El Congreso del Juego.**

Tanto lo uno como lo otro llevó tanto tiempo como la obra de El Escorial, pero **mereció la pena.** Los resultados han sido, sin duda, una concienciación importante, por parte de los políticos, de la capacidad industrial y de la repercusión económica del Juego en España. Y **ésta ha permitido,** sin duda, **la aprobación del Reglamento.**

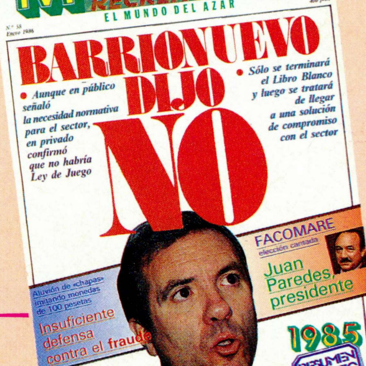


MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR
N.º 77 Julio 1987
475 ptas.
EN EL CONSEJO DE MINISTROS DEL 3-VII-87
Se aprobó, también, un Real Decreto-Ley otorgando a la Administración potestad sancionadora
REGLAMENTO NACIONAL APROBADO

MAQUINA RECREATIVA
FELIZ ANIVERSARIO
ROXANA NIETO
REGLAMENTO NACIONAL

MAQUINA RECREATIVA levantó «la liebre» en el Sector publicando el anteproyecto de Reglamento. Provocó heridas la exclusiva pero cumplimos con nuestra obligación: servir al Sector





Se inauguraron los nuevos locales de la CNJ con presencia del ministro Barrionuevo. Fue entonces cuando dijo no a la Ley del Juego por ausencia de demanda social. ¿Sigue suscribiendo esa opinión?

LOS EXITOS DE UNA «ERA»

DOS son las medidas fundamentales, por lo afortunadas, de la **«Era Cases»: El canje y el Reglamento.** El primero puso en marcha a unos fabricantes que estaban a punto de morir por inanición. El segundo respondía a la normalización, en su doble y amplio sentido, de un Sector que está alcanzando la madurez económica.

Pero, al margen de estos dos hitos fundamentales, **Cases ha conseguido toda una serie de pequeños éxitos puntuales** que son, en definitiva, los que han subido la calificación media de su quinquenio.

Y lo que es más importante, **del programa que se propuso a su llegada a la CNJ está cumplido en un alto porcentaje:** quería revitalizar a los fabricantes, y lo consiguió con el **canje;** pretendió **informatizar la CNJ** y trasladarla a locales más funcionales, y se cumplió a últimos de 1985; quiso normalizar el Sector, y ahí está **el Reglamento;** y quiso terminar con las máquinas ilegales, para lo que se metió en el complicado proceso del **canje** de permisos por guías que, a la larga, debería dar ese resultado.

Por último, tampoco convendría olvidar medidas como el recanje, las prórrogas del canje, el recanje excepcional, el fraccionamiento de la Tasa y las transferencias a las autonomías... que son otras tantas medidas de influencia decisiva en el transcurrir del Sector durante el **quinquenio Cases.**

TRES SUBSECRETARIOS TRES

CASES, durante estos cinco años, ha tenido sobre su cabeza tres jefes, **tres subsecretarios del Interior.** Y ya ha sobrevivido al cambio de dos de ellos. Quizás por lo que él siempre señala de que su puesto es un cargo técnico y no político.



El primero de ellos, quien le llevó a la CNJ, fue **Carlos Sanjuán de la Rocha,** un hombre del vicepresidente Guerra y que, actualmente, está dando «guerra» en Andalucía. **Carlos Sanjuán** intentó, sin éxito, dar salida al Juego mediante la presentación de la Ley del Juego en el Parlamento. Una crisis política lo alejó del cargo sin darle tiempo a más.



El segundo de ellos fue **Rafael Vera-Huidobro.** Hombre de confianza del ministro Barrionuevo. **Vera** estuvo más pendiente de otros asuntos del Ministerio del Interior. Absorvido su trabajo por el terrorismo y la negociación con ETA, **el Juego no tuvo apenas atención.**



El tercero, y último de momento, es **José Luis Martín Palacín.** Llegó a la subsecretaría con mucho impulso y, rápidamente, se puso de nuevo en marcha la maquinaria administrativa para publicar el Reglamento. **Palacín** quería antes la Ley, pero motivos políticos aconsejaron publicar antes el Reglamento, quizás forzado por las circunstancias de dos sentencias judiciales contrarias a las tesis de Interior.

"LA ERA CASES"

ASIGNATURAS PENDIENTES

DESPUES de cada fin de curso, el examinado tiene unas asignaturas aprobadas y, quizás, alguna pendiente. **José Ignacio Cases,** aunque con **aprobado alto de nota media,** tiene alguna asignatura para «septiembre». A saber:

— La aprobación de la Ley del Juego.

— Terminar con la lentitud burocrática.

— Integrar a las autonomías en la CNJ.

Concluir el proceso de cesión de competencias.

HABIL E INCOMBATIBLE

DOS son las principales características de **José Ignacio Cases: habilidad e incombustibilidad.** La habilidad ha quedado suficientemente demostrada durante el largo, larguísimo período en que ha tenido que negociar con el Sector, alternativamente, un Reglamento o una Ley. **Su proverbial «mano izquierda»** ha quedado, sobre todo, clara en la habilidad con que ha «vendido» al Sector las negativas de los políticos, sin desanimarlos ni que ésta haya caído en la tentación de la ilegalidad.

Su incombustibilidad es patente. **Ha sido subsecretario con la UCD y con el PSOE.** Ha sido hombre de confianza para el Juego de Carlos Sanjuán, Vera y Palacín... ¿Hace falta más pruebas?

LOS QUE HAN NEGOCIADO EL REGLAMENTO

CASES ha dicho, en alguna ocasión, que oficialmente no sabe nada de las asociaciones, aunque, extraoficialmente, lo sabe todo. Y es que por su despacho han pasado, a veces con intereses y peticiones contrapuestas, casi una **docena de presidentes del subsector de máquinas.** Como anécdota, cabe decir que un presidente, conocido por su tenacidad, tiene a gala desayunar una vez por semana en el despacho de **Cases** (aunque a veces no con Cases).



Por parte de **FACOMARE,** los presidentes que ha conocido **Cases** han sido: **Eduardo Morales, Luis Miguel Doménech «el breve», Francisco Maestre, Juan Paredes, Joaquín Franco, Enrique Curtichs** y, cerrando el círculo, **Eduardo Morales** de nuevo.



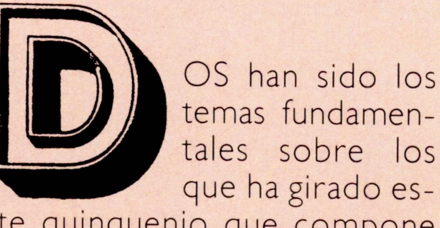
Por parte de **ANESAR** y **FEMARA,** un solo presidente cada una: los sempiternos **Pablo Arránz** y **Juan Ceva,** respectivamente.

Por último, **ANDEMAR** tiene una postura intermedia: ni tantos, ni tan calvos. Sólo **Manuel González Comes y Víctor Calvo,** ambos con una reelección a sus espaldas.



Cases y su «evol

Planes



DOS han sido los temas fundamentales sobre los que ha girado este quinquenio que compone la **«Era Cases»: El cambio normativo y el canje.** Los dos llevan una serie de cuestiones, más o menos importantes, asociadas. Así, mientras el canje ha conllevado el recanje, la informatización de la CNJ y un enorme retraso burocrático, el cambio normativo ha girado en torno al trinomio Ley-Reglamento transferencias.

EL pensamiento de **Cases** sobre estos temas **ha quedado patente a través de las entrevistas publicadas por MAQUINA RECREATIVA,** y que ahora recordamos con esta pequeña selección de frases. No han de ser juzgadas con demasiado rigor, ya que muchas de ellas están dichas en el contexto de unas fechas bastante pasadas y con circunstancias muy distintas a las actuales. En cualqueir caso, reflejan **el pensamiento y la evolución de José Ignacio Cases** tras cinco años de contacto con el Juego. Hubiéramos querido matizarlas con una entrevista actual, pero motivos de alta política del Ministerio le han impedido conceder una entrevista que él, personalmente, no habría negado.

Cambio normativo

ESTE es uno de los objetivos de **Cases** desde su llegada a la CNJ. Desde el primer momento está barajando el **binomio Ley-Reglamento** sobre la mesa del subsecretario. Siempre ha intentado sacar alguna norma, ya sea Reglamento o Ley, y alternativamente ha tratado de que el ministerio autorizara alguna de las dos. Finalmente, **el Reglamento, aprobado por RD 877/1987, de 3 de julio** culminó esos planes. La Ley, por contra, queda como asignatura pendiente. ¿Por cuánto tiempo?

ión» tras cinco años

frases

La tercera cuestión de este punto es la **repenalización del Juego.** O más exactamente, de algunos supuestos de juego clandestino. Es un tema íntimamente ligado a la Ley del Juego. De hecho, es la cuestión que bloquea la publicación de la misma y enfrenta a los ministros de Justicia —que se opone— e Interior —que patrocina—. **La Ley de Potestad Sancionadora de la Administración** es únicamente un parche que maltapa la ausencia de Ley del Juego; mientras no se vuelva a penalizar, la lucha contra elementos como PRODIECU es más que difícil, imposible.

Canje y retraso burocrático

TAMBIEN desde las primeras entrevistas concedidas por **Cases,** la cuestión del **canje** aparece clara. Ya en marzo del 83 buscaba algo para **«revitalizar el sector de fabricantes».** Antes de acabar ese año 83 aprobó el canje, un sistema que, como después él mismo ha reconocido, se mostró muy complicado.

Además, este canje, agravado por el recanje excepcional y el recanje normal, desató uno de los peores males de la Administración Pública: **la burocracia.** La CNJ se atascó en un **mar de guías, permisos antiguos, solicitudes de canje, solicitudes de recanje** (en muchos casos pedidas sin que aún se hubiera terminado la tramitación del primer canje), etc. Ni tan siquiera el traslado a unos locales más acordes, abandonando el altillo de Interior, ni la informatización de estos procesos logró controlar este maremagnun. De ahí las sucesivas declaraciones de **Cases** señalando como próximo el fin del canje.

Por último, señalar que este sistema del caje y de las guías, tan burocratizado y lento, **fue sugerido por el propio Sector,** como entre líneas señaló **Cases** en el quinto aniversario de MAQUINA RECREATIVA. Claro que, como dice el dicho, **«en su pecado lleva la penitencia»...**

Una última consideración es que, con este proceso, largo y burocrático, se ha pretendido cubrir un tercer objetivo: **censar las máquinas legales y hallar, por tanto, las ilegales.** Así, caso de estar verdaderamente concluido, se habría cumplido uno de los puntos programáticos de Cases al acceder, en marzo del 83, a la CNJ: **«Tercer plan: algo de total sentido común: acabar con las máquinas ilegales».**

1983
MARZO



Declaraciones a MAQUINA RECREATIVA en marzo de 1983

● «Creo que quedan muchas cosas por hacer, y **éstas deben hacerse de una forma rápida,** para llegar, por decirlo de alguna manera, a la normalización del Sector»

● «El subsecretario ha indicado que **antes del verano** tiene que estar todo en orden y yo espero poderlo cumplir»

● «Es **excesivo** el número de máquinas o de lugares donde están instaladas»

● Sus planes: «Primero, revitalizar el sector de fabricantes. Segundo, habrá que buscar fórmulas para que las empresas operadoras sean, asimismo, económicamente viables. Y tercero, algo de total sentido común: acabar con las máquinas ilegales»



● «Los casinos son los más estabilizados»

● «En principio, está prevista **la Ley del Juego** y los reglamentos sectoriales, que aprueban la regulación de casinos, bingos y máquinas recreativas. Puede que alguno conserve gran parte de lo que posee actualmente y en otro puede que haya que introducir innovaciones importantes»

● «La Ley tendrá que ser **muy general y muy corta,** por lo que no tendrán gran dificultad en su discusión parlamentaria«

OCTUBRE

Declaraciones a MAQUINA RECREATIVA en octubre de 1983

● «Acto seguido de la Ley está el tema de los reglamentos específicos para máquinas recreativas, casinos y bingos. **Esto no va a requerir un tiempo muy largo,** ya que en algún caso, como es el de máquinas recreativas, el proyecto está totalmente discutido»

● «La Ley **saldrá antes** que los reglamentos nuevos»

● «Las dependencias actuales de la CNJ son insuficientes. El trabajo se realiza en condiciones realmente penosas en muchos casos, y por tanto, visto el nuevo papel que la Comisión tendrá en el futuro, **se requiere una instalación más funcional.** Además, el traslado irá ligado directamente a un cambio de gestión, pasando por la informatización de las acciones del organismo, y esto requiere unas instalaciones más funcionales»

● «Pretendemos que la CNJ sea un lugar de encuentro, **donde los responsables de las diversas comunidades pueda dialogar;** que sea como un gabinete de estudios y de reflexión acerca de la realidad del juego»

"LA ERA CASES"

Planes y frases

1984

OCTUBRE



*Declaraciones a **MAQUINA RECREATIVA** «repaso general» en octubre de 1984*

● «En el **plazo de un año** me parece más posible que salga la Ley»

● «En **un mes o mes y medio** tendremos el reglamento de Máquinas Recreativas»

● «Puedo asegurar que **no habrá diez «Lucky Player»** inscritas a nombre de diez personas distintas»

● «El sistema del canje es **muy complejo,** en exceso, aunque quizás necesario ante un parque real de quinientas mil máquinas»

● «No ha habido **tratos de favor.** La emisión de guías se ha hecho por orden de presentación»

● «Si un salón puede convertirse en bar, **¿por qué un bar no puede convertirse en salón?»**

1985

NOVIEMBRE

*Declaraciones a **MAQUINA RECREATIVA** «repaso general» en noviembre de 1985*

● «Dentro de poco, los **trámites administrativos** serán casi instantáneos»

● «Antes de fin de año **se va a acabar el canje.** El primer canje»

● «La Ley de Juego sigue adelante. Ahora estamos haciendo un Libro Blanco que acompañará a la Ley,

● «**El texto de la Ley** no se debatirá hasta tener el Libro Blanco, cuyos resultados no se tendrán hasta finales de noviembre»

● «El Reglamento de Máquinas está hecho, como todo el mundo sabe. Lo que ocurre es que, **desde que salga la Ley,** tendrá que pasar cierto tiempo, porque hay que enviar el proyecto de Reglamento al Consejo de Estado para que dé su informe»

● «Hoy por hoy, **el Reglamento saldrá después que la Ley»**

● Respecto al patrocinio del Juego por el Estado al sacar la Primitiva: **«Creo que es un paso adelante en una política que debería llevarse a un término más radical y es que el Juego es del Estado»**

1986

ABRIL



*Discurso en el quinto aniversadio de **MAQUINA RECREATIVA** en abril de 1986*

● «En el apartado legislativo, en el que hemos embarrancado en diversas ocasiones, hemos emprendido una tarea muy sugerente y muy valiosa para el Sector, como es la redacción del **Libro Blanco,** como llamada de atención, tanto para los que estamos implicados en estos temas, como para la gente que está absolutamente alejada de la problemática del Juego»

● «Por lo que toca a las Guías, **me pondré yo el primero como culpable,** pero, alguien hubo que me incitó a emprender un mecanismo tan complicado como emprendimos en su día»

● «Sobre el 15 de marzo, **el canje estará terminado,** por parte del CNJ, y, a partir de entonces, continuaremos con el recanje»



NOVIEMBRE

*Declaraciones a **MAQUINA RECREATIVA** «repaso general» en noviembre de 1986*

● «El próximo año vamos a poder implantar la entrega de los recanjes, tal y como se planificó desde el principio y merced a una impresora rápida, **a los dos o tres días** de presentar la petición»

● «Queda como reto **—y no sé si lograremos verlo o no—** el cambio de legislación»

● «No sé si el gobierno va a querer **afrontar la tramitación** parlamentaria de la Ley»

● «La **penalización** del Juego es el motivo por el que creemos que no sale la Ley»

● «Nunca hemos pretendido hacer una **Ley armonizadora»**

● «Las leyes que han publicado, hasta ahora, las Comunidades Autónomas son tan **discordantes** como para pedir una armonización»

● «La **incorporación de las Autonomías** a la CNJ se haría en un plazo breve»

● «No creo que **antes de fin de año** se pueda jugar hasta a cien pesetas, pero el mecanismo está en marcha»



- «La Tasa debería retocarse. **Si se modifica el precio** de la partida, la Tasa debería aumentarse»

- «El Ministerio del Interior es total y absolutamente partidario de **repenalizar el Juego.** El plazo no lo sabemos, pero es nuestra postura inequívoca»

- «La Guía **tiene que ser libre,** porque todos los ciudadanos tienen derecho a montar una empresa operadora y explotar sus máquinas»

- «Hemos hecho una cosa fundamental, pero que queda oculta: **comprobar la autenticidad de todos los permisos.** Este ha sido el factor de lentitud»



El silencio de Cases

TODOS los años, MAQUINA RECREATIVA ha hecho, junto a **José Ignacio Cases,** un «repaso general» al Juego. Cada año desde 1984. Sin embargo, desde la llegada de **José Luis Martín** a la subsecretaría de Interior, el silencio reina en la **Comisión Nacional del Juego.** Y eso que **Cases** nunca ha rehuido al diálogo por propia iniciativa, aunque sí pudiera hacerlo por disciplina, ya que es, fundamentalmente, disciplinado.

Durante la comparecencia de **Palacín en el Senado,** con motivo de la concesión de un casino a Asturias, MAQUINA RECREATIVA se acercó a la pareja **Palacín-Cases. El «asalto»** tuvo lugar a la salida de la intervención, en un pasillo del Senado. **Palacín** respondió con monosílabos. **Cases** inició una retirada, cediendo la palabra a su jefe de gabinete. ¿Cambio de posición, rehuyendo a la Prensa especializada o disciplina?

Cesado **Perfecto Yebra**

DESDE la llegada al poder de los socialistas en **Galicia,** los cambios de dirección, en cuanto al Juego se refiere, han estado a la orden del día. Ahora, el decreto 32/1988, publicado el pasado 12 de febrero, ha cesado a **Perfecto Yebra Martul-Ortega, director general de Justicia y Administración Territorial y máximo responsable del Juego en Galicia.** Su estancia ha transcurrido para el Juego **sin pena ni gloria.** A rey muerto, rey puesto...

Nuevo director general «del juego»

POCOS días después de publicarse el cese de **Perfecto Yebra** como director general de Justicia y Administración Territorial de Galicia, el decreto 33/1988 nombraba su sucesor: **Francisco Javier D'Amorín Viéitez,** que es, desde el pasado día 19 de febrero, el nuevo director general «del Juego» (entre comillas porque no figura en su título oficial) de la Junta de Galicia.

Valencia también **recurre** al Bono-Loto

EL gobierno autónomo valenciano anunció, a través de su portavoz, **Joaquín Azagra,** la imposición de un **recurso contra el Bono-Loto.** El recurso es, en realidad, un conflicto de competencias, ya que considera el gobierno valenciano que la implantación de un juego en su territorio vulnera su competencia exclusiva en la materia. El recurso —que en esencia es idéntico al catalán contra la Lotería Primitiva— **es el segundo que se plantea en contra de el Bono-Loto,** ya que también UTO, sindicato de la ONCE, presentó hace semanas otro.

Máquinas de tabaco: **Prohibido menores**

UN decreto del **Gobierno central prohíbe la venta de tabaco a los menores de 16 años** de edad, y lo que es más importante, esta prohibición **incluye a las máquinas de tabaco.** Como quiera que éstas no pueden detectar la edad de quien introduce las monedas, el decreto hace responsable al propietario o encargado del local donde la máquina esté instalada de esta infracción «cometida» por la máquina. El **Decreto,** aún **pendiente de su aprobación por el Consejo de Ministros,** específicamente declara responsable al titular del establecimiento y no al propietario o explotador de la máquina. Este paso puede ser fundamental, como precedente jurídico, para otras infracciones referidas a las **máquinas recreativas del tipo «B» instaladas en bares.**

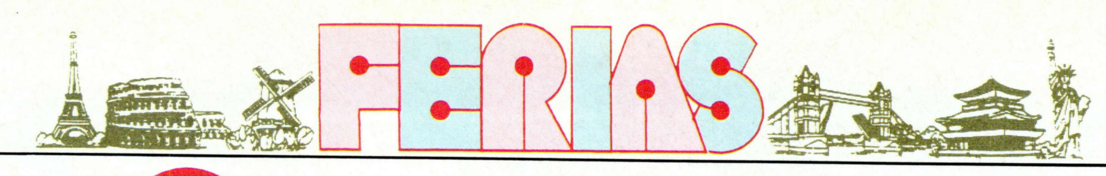
Cuarenta y cuatro Ertzaintzas para el Juego

SEGUN el plan de despliegue de la **Ertzaintza,** policía autónoma vasca, presentado por la **Consejería de Interior del Gobierno vasco,** sólo el 1 por 100 de los efectivos de ésta se dedicarán a labores de control e inspección del Juego. Al parecer, según informaciones del rotativo ABC, este porcentaje supondrá, en números **reales, 44 agentes,** de los **3.751** que integran el cuerpo dela Ertzaintza.

Este plan de despliegue, presentado ante la **Junta de Seguridad** por **el consejero de Interior, Luis María Retolaza,** incluye la intención de **aumentar hasta 8.000 el número de miembros de la Ertzaintza.**



MULTI BABY
JACKPOT
MULTI
BABY
UNA GARANTIA PERSONAL
OC
OPER COIN, S.A.
Eskalmendi, 11. Telfs. (945) 27 85 22 / 44. Telex 35271-OC E. 01013 VITORIA-SPAIN
Santa María de la Cabeza, 92. Telf. (91) 473 46 48. 28045 MADRID-SPAIN



El Sector cumple 100 años en Alemania

ima 88

Exito para los expositores españole

LA **novena edición del IMA** se celebró del 27 al 30 de enero en la ciudad alemana de **Frankfurt.** Más de 200 empresas **—131 con stand propio—** exhibieron sus productos, representando a **14 países,** sobre **19.000 metros cuadrados de espacio.** La representación española se centró, sobre todo, en máquinas expendedoras, de vending y en componentes, aunque algunas empresas expusieron sus modelos de tipo «A» y «B» en los stands de firmas extranjeras.

• Acudieron con stand cuatro firmas españolas: AZKOYEN, COMPUMATIC, GRUPO C e IMR

EL **IMA'88** fue aprovechado por el Sector alemán para festejar el siglo de existencia del **Automático** en este país, ya que fue en **1888** cuando las primeras máquinas expendedoras aparecieron en Alemania. Esto provocó la existencia de una serie de actos y conmemoraciones aprovechando la efeméride. Por su proximidad en el tiempo, las comparaciones con la **Feria de Londres** son inevitables y en esta **novena edición del IMA** también se produjeron. Aunque previsiblemente menos que en años anteriores, los expositores coincideron en calificar este evento como más espectacular que el ATEI. Y en cuanto a su importancia, **Alejandro Gutiérrez,** responsable del mercado alemán de **AZKOYEN,** aseguró a MAQUINA RECREATIVA, que «son muy similares»

Una feria muy animada

EL recinto donde se celebró IMA 88 estaba dividido en dos niveles. En el primero estaban los stands de las empresas dedicadas al Recreativo propiamente dicho, y en el segundo ocuparon el espacio las máquinas de vending y los componentes. Esto da idea de la importancia que poseen las expendedoras en la Feria alemana. Precisamente Damián Ripollés, del GRUPO C, declaraba sobre este asunto a MAQUINA RECREATIVA que **«la gran importancia de esta Feria de Frankfurt, donde precisamente exponen más fabricantes de expendedoras de este tipo era todo un reto para nuestra firma».**

El espacio destinado a exposición ascendió, según los organizadores, a **19.000 metros cuadrados.** En total presentaron sus productos, siempre según los datos proporcionados a MAQUINA RECREATIVA por la organización, más de **200 firmas,** 151 con stand propio, en representación de **14 países.** El resultado fue, por utilizar las mismas palabras que Alejandro Gutiérrez, **«una Feria muy, muy animada».**

El optimismo

EN líneas generales, se puede afirmar que la representación española en **Frankfurt** fue muy importante, aunque mucho menos que en Londres. La mayoría de las firmas de nuestro país acudieron, con sus productos, bajo la cobertura del stand de otras e presas con mayor implantaci en el mercado alemán. Ese f el caso de **OPERCOIN** y ruleta, por ejemplo, que sig gozando de gran aceptación el continente europeo. Tambi pudieron ser adquiridos los m delos de **CEGALSA, MAC SEGA-SONIC,** por seguir p niendo ejemplos sin ánimo ser exhaustivos. En otros caso eran multinacionales con de gaciones en España las q acudieron con stand prop como **HANTAREX, MAR ELECTRONICS o NRI.**

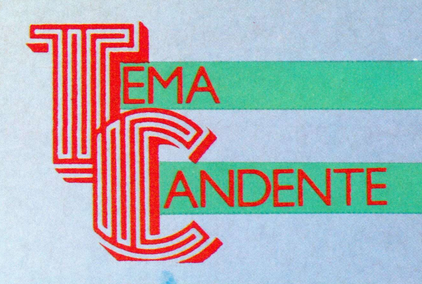
Pero donde los españoles p sieron toda **«la carne en el as dor»** fue compitiendo en el car po de los **componentes** y en de las máquinas expendedor y de vending. **AZKOYE COMPUMATIC, GRUPO C IMR** estuvieron en Frankfu con stand propio. En líneas g nerales, las opiniones recog das por MAQUINA RECREAT VA fueron muy optimistas. **A KOYEN,** que acudía al **IMA** p primera vez, tiene vocación repetir en el **IMA 89** porq «nos ha ido muy bien», según mencionado **Alejandro Guti rrez.**

La opinión de **Damián Rip llés,** del **GRUPO C,** tambi era optimista: **«El resultado sido un gran éxito comercia la confirmación, una vez má de que las empresas español podemos competir con las e ropeas y en su mismo terren** La prueba de esta afirmación que **«en breve plazo podrem anunciar el establecimiento relaciones comerciales co una gran distribuidora que c brirá las ventas y servici post-venta en toda Alem nia».**



La relación de emp





Uno de los mayores problemas del Sector

Señores operadores, ¿Quién da más?

«Yo tengo las máquinas de quien me da más dinero»

EN los últimos años, la **competencia,** leal en unos casos, desleal en otros, entre las empresas operadoras, han generado una **situación de deterioro en las relaciones profesionales de la empresa operadora con la empresa hostelera,** cristalizando en una escalada violenta y vertiginosa de **las ofertas y las exigencias,** que se plasman hoy, en algunos casos, en obsequios suntuarios, en otros, en cifras millonarias a fondo perdido o en concepto de crédito sin intereses o, también, en un incremento de los porcentajes de recaudación que corresponden al local.

¿Quién da más?

«YO pongo en mi casa las máquinas de aquel que me da más dinero. De vez en cuando, le saco algún regalo. Y las llaves las tengo yo, como es natural, y la verdad es que nunca cojo nada de las recaudaciones, pero si un día lo hiciera, tendría que aguantarse y, si no, a tomar viento, porque lo que me sobran son personas que me coloquen máquinas en el bar. Con mucha frecuencia vienen a ofrecerme dinero y cantidades altas, ¿eh? Hasta dos millones de pesetas. Así que yo tranquilo porque además las mismas máquinas que tiene uno, las tiene también otro».

Estas son las palabras literales de uno de los propietarios de un bar muy próximo al centro geométrico de Madrid. Su socio permanece callado, aunque asiente con la cabeza en determinados momentos. Han sido palabras rotundas, con acento de seguridad y con un tono casi achulado que, de alguna manera, definen en términos generales la relación actual entre propietarios de bares y empresas operadoras.

El dueño del bar conoce perfectamente la estrecha competencia que existe entre los operadores, la lucha cotidiana por abrir nuevas vías a su mercado y por colocar sus máquinas quitándoselas a quien sea. Y se aprovecha de ello. Los operadores pagan un precio muy alto, no sólo en dinero, sino también en dignidad, para mantener sus productos en una guerra que les perjudica claramente, a ellos los primeros y consiguientemente a todo el Sector.

Hoy, en pleno 1988, han quedado muy atrás los tiempos en que un porcentaje y un porcentaje bajo de las recaudaciones definían la parte del pastel correspondient a los titulares de los locales de hostelería. Hoy, en pleno 1988 han quedado desfasados los regalos tradicionales de alarmas, vídeos o receptores de televisión porque hoy, en pleno 1988, se está llegando en algunos casos al obsequio del BMW, la cesión de hasta un 75 por 100 de las recaudaciones o la entrega a fondo perdido de hasta tres millones de pesetas. Es la ruptura con la lógica de los números y de las rentabilidades, la más desaforada y absurda pugna por sobrevivir y crecer cuando, en el fondo, sólo hay un ganador en esta subasta maldita: el sector de la hostelería, que en muchos casos sobrevive gracias a la máquina y, en casi todos, produce dolorosas heridas en la economía de las empresas operadoras.

LA VOZ DE LAS ASOCIACIONES

LAS asociaciones que, tal vez, podrían ser los mejores canales para encauzar conductas en los operadores, se encuentran impotentes pues, según **Víctor Calvo**, presidente de ANDEMAR, una asociación puede aconsejar pero no obligar a sus socios, además de que no todos los operadores pertenecen a la misma asociación.

Miguel García Campos, de FEMARA, además de aconsejar nos dice que su asociación realiza un seguimiento de los casos en que se sabe que un operador ha entregado dinero a un bar, para averiguar si es ilegal y, en ese caso, denunciarle.

Eduardo Morales, presidente de FACOMARE, por su parte, encuentra una extrema gravedad en esta situación y considera que las soluciones tienen que venir fundamentalmente inspiradas por los grandes operadores.

En 1984 se inicia la carrera de regalos

SEGUN **Salvador García**, de Recreativos Real, esta situación empieza a gestarse en 1983, ya que anteriormente las concesiones habituales eran tan sólo el 30 y el 40 por 100 de la recaudación, llegando en 1981 al 50 por 100. El gremio de operadores era por aquellas épocas mucho más reducido, la competencia lógicamente menor y el control del bar se llevaba con más facilidad. Y es en 1984 cuando se inicia la carrera de regalos y de entregas en metálico que, no sólo se ha detenido, sino que ha ido en progresión tanto por el número de operadores y bares afectados como por el incremento del valor de «alquiler» de los sitios.

Uno de los desencadenantes de esta «guerra de precios» parece haber sido el amplio espectro del paro en nuestro país, que conduce a muchas personas que han perdido su empleo a invertir las indemnizaciones en comprar máquinas y guías, que entonces costaban 100.000 pesetas, dedicando una parte de la liquidación a sobornar a los bares. En suma, parece ser que la lamentable posición actual de las empresas operadoras en su relación con los locales de hostelería, obedece a la incursión en el Sector de no profesionales que han aparecido en el Automático con el único objetivo de ganar dinero fácil y



JOAQUIN FRANCO
● «El que da dinero, o es imbécil o tiene máquinas ilegales»

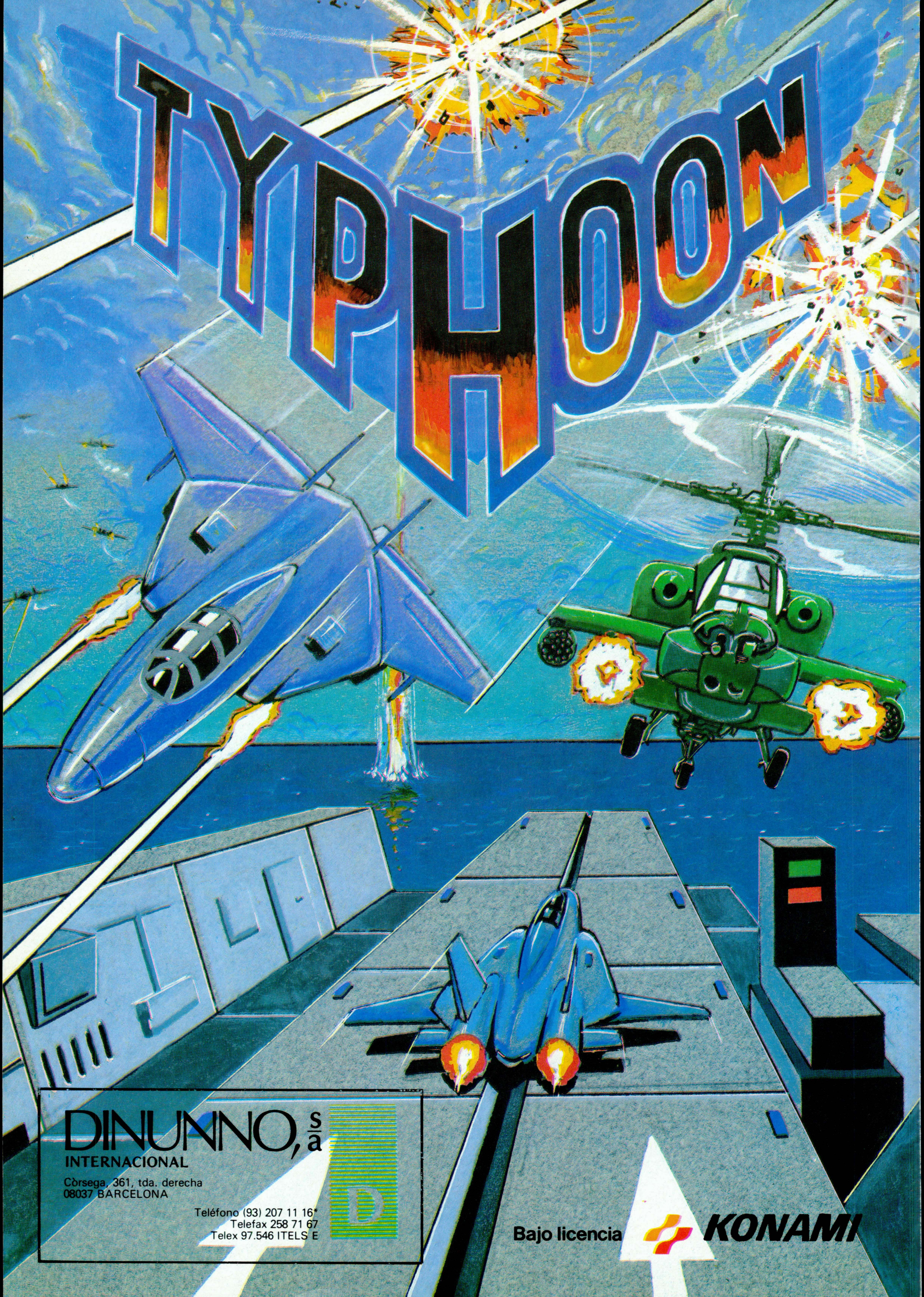


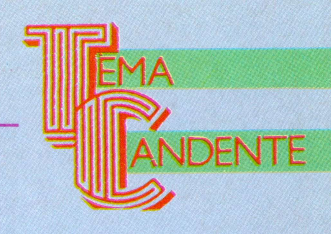
SANTIAGO LIBRANS
● «En CIRSA lo que hacemos son promociones comerciales»

JAQUE A LA MONOTONIA



Luis Briñas, 17 - 21
48013 BILBAO
Tfno. (94) 435 25 01 / 02
Nuevo teléfono (94) 442 30 66 (4 líneas)


TYPHOON
DINUNNO, s.a.
INTERNACIONAL
Còrsega, 361, tda. derecha
08037 BARCELONA
Teléfono (93) 207 11 16*
Telefax 258 71 67
Telex 97.546 ITELS E
D
Bajo licencia
KONAMI





rápido, perjudicando a los profesionales que, para mantener sus máquinas han tenido, en muchos casos, que entrar en esta dinámica de dependencia de los bares.

Los regalos que se entregan son de lo más variopinto, tanto en lo que respecta a premios como a utilidad, según la mejor o peor calidad del local y las leyes de oferta y demanda que, en cada momento, se den. Nos encontramos así con vídeos, televisores y alarmas que continúan conviviendo con otros obsequios mucho más valiosos como vacaciones pagadas, la entrada para un chalet, antenas parabólicas e incluso coches. Y algunos operadores nos han indicado que cuando les pedían un automóvil, lo consideraban un buen negocio porque, al menos, podían pagarlo a plazos.

En cuanto a cantidades en metálico, las cifras oscilan normalmente entre 50.000 pesetas y un millón, aunque en bastantes ocasiones alcanzan cotas mucho más altas. Lo mismo ocurre con el tiempo que se les concede de libre recaudación que puede ser de un mes al colocar las máquinas hasta un mes al año, pasando por algo tan desorbitado como ofertar seis meses completos de recaudación al año. El último capítulo en cuanto a concesiones nos lo encontramos en el porcentaje de la recaudación que perciben que, cuando excede del habitual 50 por 100, puede llegar a alcanzar hasta el 75, aumentando de cinco en cinco puntos; así, hay quien dá el 60, el 65, el 70 por 100, etc.

Hoy, llegan a regalarse automóviles de lujo, el 75 por 100 de las recaudaciones o millones de pesetas

Los contratos que se firman, tienen muy poca efectividad

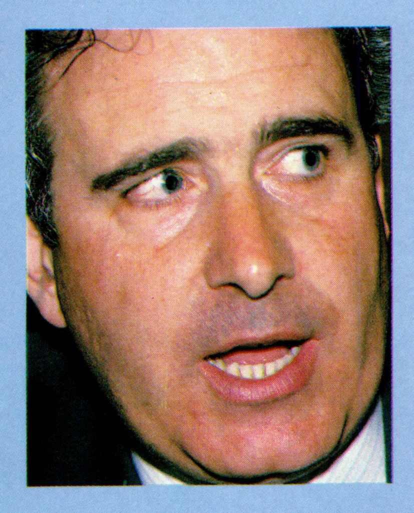
LA POSTURA DE LOS GRANDES

TANTO **Joaquín Franco** com **Santiago Librans,** persona de CIRSA consultada para este tema, coinciden en que ellos no participan para nada en esta situación, sobre todo, porque resultaría antieconómica o no rentable.

Sin embargo, **Joaquín Franco** reconoce que está teniendo que pagar para evitar que le quiten máquinas de algunos bares que le interesan y **Santiago Librans** admite que CIRSA realiza promociones comerciales, si bien dentro de una estrategia de marketing seria, como ocurre en cualquier otro sector y con cualquier otro producto.

El dueño del bar puede volver a pedir dinero en cualquier momento

PERO todas estas donaciones no garantizan en modo alguno la permanencia indefinida de las máquinas en un determinado local, pues el propietario puede en cualquier momento exigir una nueva cantidad u obsequio, alegando que



EDUARDO MORALES

● «La solución tiene que venir de la mano de los grandes»



VICTOR CALVO

● «Una asociación carece de fuerza para imponer una conducta»



MIGUEL G. CAMPOS

● «Cuando sabemos que se ha dado dinero, hacemos un seguimiento para, si son ilegales denunciarles»

¿Quién da más?

»»» otro operador les ha hecho una oferta, lo que hace que los empresarios de la explotación de máquinas tengan siempre sobre sus cabezas la espada de Damocles de ser desplazados por un competidor, salvo que vuelvan a rascarse el ya enjuto bolsillo para mantener sus productos en el bar.

Es cierto que, frecuentemente, se llega en los últimos tiempos a establer un contrato firmado por ambas partes para, tras la entrega de una cantidad o regalo, asegurar las máquinas durante el tiempo que se estipule, que viene siendo de uno, dos o tres años. Lo que ocurre es que cuando el dueño o encargado del bar no es honesto, puede revocar en cualquier momento dicho contrato, sencillamente incumpliéndolo, puesto que su validez legal es muy cuestionable. Y, en el peor de los casos, recurre al truco de desenchufar las máquinas para que las recaudaciones bajen de tal forma durante un tiempo, que deje de ser interesante para el operador mantenerlas colocadas en ese local y así, al retirarlas, el dueño del establecimiento vuelve a «vender» el sitio al mejor postor.

La opinión más general es que los ilegales son los mayores culpables

UNA opinión bastante generalizada entre los operadores es que, los que ofrecen las más altas cifras para sustituir las máquinas, que ya están colocadas por las suyas —«levantar las máquinas», en el argot habitual— son operadores ilegales, al menos, en parte de su parque, puesto que al no estar condicionados por impuestos ni gravámenes, tienen un márgen más amplio de beneficios para jugar con él, realizando ofertas que pueden reventar el mercado. Pero, por otra parte, también es bastante común la opinión de que en este juego sucio participan tanto ilegales como legales, sin salvar a las grandes firmas operadoras. En este sentido se expresa **José Luis Bucero,** quien dice:«**Empieza uno a pensar que los que intentan levantar máquinas son legales, e incluso, grandes, que es lo grave, porque resulta que les compras las máquinas a ellos y luego te hacen la competencia**».

En este sentido dirige también sus palabras **José Antonio Martín Vázquez,** presidente del Consejo de Administración de Billares Quevedo, al decir: «**Hay empresarios que se quejan de que las grandes empresas ofrecen mucho para ir quedándose con más sitios cada vez. Al principio pierden dinero, pero lo hacen como inversión a medio y largo plazo, porque son los únicos que tienen potencial económico suficiente para realizar esta estrategia comercial**».

Por su parte, **Eduardo Vázquez,** Director Comercial de AZOR, nos comenta que «**existe una empresa con un volumen de 500 máquinas, relacionadas de alguna forma con la Caja de Ahorros, que tiene necesidad de blanquear dinero negro y está ofreciendo sumas del orden de un millón de pesetas a fondo perdido y tres millones de adelanto a cuenta de recaudaciones. Con estas cifras no ven dinero hasta dentro de dos años. Y cuando les recriminé por esta conducta, me contestaron que el mercado es libre**»

¿QUIENES SON LOS CULPABLES?

CASI todo el mundo está de acuerdo en señalar como **culpables** a los propios operadores, que son quienes favorecen, o al menos permiten y transijen, con esta situación. De entre los operadores, la mayor parte de las personas consultadas se inclinan por los ilegales, aunque también es fuerte la corriente de opinión que estima que todos participan de esta dinámica; tanto legales, como ilegales, e incluso los grandes del Sector.

«Los operadores son los más culpables»

UNA opinión contraria es la de **Félix Segovia,** gerente de Automáticos Argüelles, quien culpa más al operador que al propio bar. «**No se trata de que los bares nos pidan. El problema es que nosotros ofrecemos y por eso es por lo que ellos nos piden. Aquí ofrecemos todos, incluso los grandes que, aunque son un mundo aparte, también participan de esta corriente porque, por ejemplo, con los regalos de alarmas empezaron ellos. Aunque, por otra parte, yo lo de las alarmas llego a verlo hasta bien, porque en cierto modo sirven también para proteger tus máquinas**».

Francisco Cano, un operador madrileño, no está dispuesto a dar ni un duro «**porque veo la situación ya de un abuso excesivo en la que llegaremos a depender totalmente de los bares. A mí me han pedido que les pague el IVA, televisores y 500.000 pesetas pero sé de quien ha llegado a dar hasta dos millones de**

EL DINERO DE LOS BARES

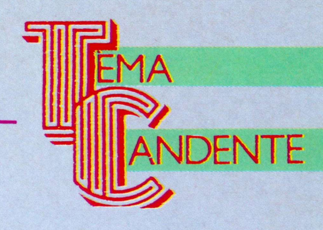
JUNTO a cantidades menores, entre **50.000 y 200.000** pesetas para conseguir un sitio nuevo o para mantener las máquinas en el local en el que ya se encuentran, **las cifras habituales están siendo de 500.000 al millón de pesetas.** Pero también se están pagando **dos millones a fondo perdido** y hasta **tres** y **cuatro** en concepto de adelanto a cuenta de recaudaciones.

En otro capítulo que también se traduce en dinero, el **porcentaje de recaudación** que se le concede al establecimiento ha sobrepasado en muchos casos el listón del 50 por 100, **llegando hasta el 75,** con baremos intermedios.

Por otro lado, también está siendo usual **concederles la recaudación completa** desde un mes hasta seis meses al año.



*Los propietarios de locales de hostelería muestran una total confianza en sí mismos y en la posición de dominio que mantienen sobre los operadores. Con la misma soltura y garbo con que **tiran de la palanca** para servir cerveza de barril, oprimen el bolsillo del operador, lo que también puede convertirse en un **barril**. Pero de pólvora en este caso*



LAS PETICIONES MAS CHOCANTES

DENTRO de la amplia baraja de solicitudes que los bares realizan a las empresas operadoras y entre las que, lógicamente, se encuentran productos **tradicionales** ya en el Sector, como el **televisor**, el **vídeo**, la **cadena musical** o las **alarmas de protección**, no podemos dejar de señalar algunas, verdaderamente **pintorescas:**

— Coches de lujo, tipo B.M.W.
— Entradas para chalets en la sierra.
— Antenas parabólicas.
— Pagar el IVA del bar.
— Pagar los gastos de la boda de una hija (No se lo pierdan).

VALENTIN UGALDE

Secretario General de la Confederación Española de Hostelería

● «Si los operadores pagan esas cantidades a los bares, será porque les compensa»

FRANCISCO MARTIN

● «De los grandes, nunca sabes si dan dinero o no, porque trabajan con 20.000 nombres distintos»

SALVADOR GARCIA

● «Todo este problema empieza por culpa del paro»



Lo que empezó siendo una distribución paritaria y bien aceptada por ambas partes, ha ido convirtiéndose en un tormentoso calvario en el que ***las manos de la avidez de los dueños de los bares,*** *cada vez se ensanchan más para exprimir la rentabilidad de las máquinas recreativas, con perjuicio de los intereses de las empresas operadoras*

pesetas. Luego, los de los bares son algunas veces unos "chorizos" después de lo que les pagas. A mí han llegado a faltarme hasta 52.000 pesetas de una recaudación y que te falten 5.000 y 6.000 es lo normal y constante. También es muy frecuente que los competidores intenten levantar las máquinas y, en esos casos, lo mejor es hablar con ellos y llegar a un acuerdo para no interferirnos el uno al otro»

Los bares te dejan que les pagues a todos

DE todas formas, los propietarios de bares se tienen la lección muy bien aprendida, pues no en balde llevan ya siete años trabajando con máquinas y saben que argumentando tener buenas ofertas, el operador que trabaja con ellos habitualmente va a superarlas o igualarlas para mantener el sitio. **Francisco Martín,** de PEFEMAR, nos indica que: «cuando se abre un bar nuevo, el propietario pasa las ofertas que tiene de distintos operadores, pero aumentadas para intentar que piques y le des una cantidad mayor. De todas formas los bares empiezan a ser considerados, pues incluso te dan plazos para que pagues o bien se quedan con la recaudación de varios meses. No, en serio. También hay algunos bares que lo que buscan por encima de todo es un buen servicio. A nosotros nos ha ocurrido que un operador ilegal nos quitó un sitio pagando 500.000 pesetas y a los 15 días ya había llamado para que volviéramos nosotros porque no se sentía bien atendido. También es cierto que desde la salida del Reglamento y la Ley Sancionadora hay bastantes ilegales que han retirado sus máquinas por temor a ser descubiertos y sancionados por la Comisión Nacional del Juego. Los grandes operadores, como trabajan con 20.000 hombres distintos, nunca sabes si dan dinero y regalos o no, pero desde luego, estos grandes también han dado a los bares y, lo que es verdad, es que resulta muy difícil "levantarles" una máquina porque dan un buen servicio.»

Frente a esto, los grandes como **RECREATIVOS FRANCO** o **CIRSA** defienden la posición de no entrar jamás en este juego de ofertas y peticiones, aunque reconocen que, en determinados momentos o bajo ciertas circunstancias también han incurrido en estas posturas.

»»

¿Quién da más?

Joaquín Franco: «En algunos bares estoy teniendo que pagar para que no me quiten el sitio»

JOAQUIN **Franco** es rotundo: «Ni un duro. Yo creo que con el 50 por 100 ya está bien. Lo que sí me está ocurriendo últimamente es que en algunos bares estoy teniendo que pagar para que no me quiten el sitio. En Madrid me ha pasado con un bar con el que llevo trabajando 23 años y ha ido por allí un imbécil ofreciéndole dos millones de pesetas; bueno, pues como el bar me interesa, no tendré más remedio que darle como mínimo, los dos millones. Yo os digo una cosa: con el dinero que queda limpio por máquinas al año, quien da dinero, una de dos: o es umbécil o tiene máquinas ilegales. La solución para esto sería tener los permisos libres».



*No sabemos si será este el hostelero ni si ésta será la máquina **«bombo»** que a **Joaquín Franco** pretenden «levantarle», pero lo cierto es que el fabricante líder nos ha confesado que va a tener que pagar **dos millones de pesetas*** para mantener un sitio que le interesa

Por lo que respecta a CIRSA, **Santiago Librans** nos comenta que hay distintos tipos de bares: «Los buenos, los regulares y los malos. Los buenos son, sobre todo, profesionales y valoran fundamentalmente una buena máquina y el servicio que les ofrece, tanto técnico como de recaudaciones. Y es que este buen servicio les hace tener una renta vitalicia asegurada cada mes. Esto, para ellos, es más importante que el dinero en metálico o el obsequio que puedan darle una vez o de vez en cuando».

«En los bares malos y regularcitos —continúa Santiago Librans— es donde existe un "chamusqueo" importante porque no te valoran el mix de producto-servicio del que antes hablábamos, sino que van al mejor postor y es entonces cuando se entra en una guerra de dinero sin fin, en la que CIRSA no participa, porque sencillamente es que no salen los números».

«También ocurre que cuando se abre un nuevo bar —argumenta el señor Librans— va a ser bueno, malo o regular y estas personas que inauguran el bar se han acostumbrado ya a no ir al banco, sino al Recreativo para que les financien los gastos y nosotros, CIRSA, no estamos dispuestos a dar créditos fáciles. La gente habla, la gente dice... radio macuto siempre funcionará en este país y dirá que CIRSA da dinero pero lo que pasa es que en la calle hay mucha gente que para tener prestigio ante el bar, va diciendo que es CIRSA o que es FRANCO, cuando es mentira. Esto es grave, porque los teléfonos no paran de sonar en nuestra casa para acusarnos de haber dado tal o cual cantidad, cuando no es cierto. Ni CIRSA ni ningún operador inteligente, da dinero a destajo».

ENCUESTA

COMO indicativo de los sentimientos del Sector, de los profesionales más implicados en esta problemática de la exigencia de los bares, que son las empresas operadoras, hemos estresacado las palabras de diez de nuestros entrevistados, que denuncian formalmente las cantidades y los regalos exagerados que se vienen entregando.

FRANCISCO CANO
Operador

«Vamos a llegar a depender totalmente de los bares»

YO estoy dispuesto a no dar ni un duro, porque es que la situación ya es excesivamente alarmante y **va a llegar un momento en el que dependamos totalmente de los bares**, cuando **el 90 por 100 de ellos cerrarían si les quitáramos las máquinas.**

Te encuentras por ahí con peticiones como las de que **les pagues el IVA del bar**, les regales **televisores** o les des **500.000 pesetas**, pero es que se da el caso de pagar hasta **2.000.000 de pesetas**, dándoles además el **65 por 100 de la recaudación.**

ARACELI TORREJON
Gerente de AUDIPLAY

«Tres millones a fondo perdido»

ALGUNOS operadores son la «repera»; son más culpables que el bar. Nosotros **sólo hemos dado pequeñeces** y tan sólo en una ocasión nos han querido «levantar» las máquinas, pero conozco amigos que sí han pagado mucho y que les han querido quitar sus sitios.

Lo último que he oído, el pasado jueves, es que **se han dado tres millones de pesetas a fondo perdido.**

FELIX SEGOVIA
Gerente de AUTOMATICOS ARGUELLES

«Todos ofrecemos»

EL problema no está en que los bares nos pidan, sino en que nosotros ofrecemos. Todos ofrecemos. A mí **la cantidad más alta que me han pedido ha sido de un millón de pesetas y lo normal** viene siendo **500.000 pesetas.**

EDUARDO VAZQUEZ
Director Comercial de AZOR

«Se llega a dar hasta el 75 por 100 de la recaudación»

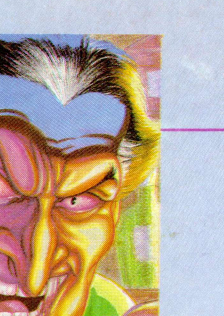
ESTO va fatal. Antes ellos te pedían por favor la máquina y ahora se está llegando a dar **hasta el 75 por 100 de la recaudación** y hay una empresa que tiene 500 máquinas que está ofreciendo **un millón de pesetas a fondo perdido y 3.000.000 de adelanto** a cuenta de recaudaciones.

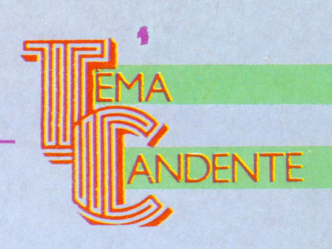
ELEUTERIO BLANCO
Operador

«Hasta seis meses completos de recaudación»

PUES lo normal viene siendo conceder **un mes de recaudación al año para el bar**, o también, darles **200.000 pesetas**, para mantener el sitio. Por otra parte, también son ya clásicos los **alquileres de apartamentos** o el **pagarles las vacaciones.**







Para conseguir sitios nuevos, se está pagando habitualmente **un millón de pesetas** y lo último que sé es que también se le dan al bar **seis meses completos de recaudación.**

JOSE LUIS BUCERO

Operador

«Como mínimo, 500.000 pesetas»

LOS tiempos en que se regalaban alarmas o vídeos a los dueños de los bares ya ha quedado muy atrás. Ahora, **como mínimo,** son **500.000 pesetas** y algunas veces **se llegan a dar hasta 2.000.000 de pesetas** a fondo perdido. Luego, adelantar cantidades a cuenta de recaudaciones ya se ha convertido en normal.

LAURENTINO BARBERO

Gerente
de AUTOMATICOS BARAMA

«Un millón y una antena parabólica»

UNA cantidad bastante habitual que piden los propietarios de bares, es difícil fijarla, pero podemos decir que **las cifras más altas que a mí me han pedido,** oscilan entre las **500.000 pesetas y el millón.**

La solicitud más **curiosa** que he recibido, ha sido un millón de pesetas y una **antena parabólica.**

LOURDES SANCHIS CERVERA

Gerente
de PINBALL, S. A.

«Un BMW de regalo»

LOS operadores son los culpables de esta situación y además, pagamos todos. Pagan los ilegales, que no tienen impuestos ni gravámenes, pagamos los legales y también pagan los grandes, sobre todo cuando va a abrirse un bar nuevo, llegan a ofrecer **hasta tres y cinco millones de pesetas a cuenta de recaudaciones.**

Las últimas ofertas que he oído, son un **BMW,** en cuanto a regalos y por lo que respecta a dinero, para un bar bueno, **un millón de pesetas a fondo perdido y cuatro millones de préstamo sin intereses.**

JAVIER BERMEJO

Operador

«Alrededor de un millón de pesetas»

NOSOTROS estamos bastante estabilizados con los bares que tenemos, con los que venimos trabajando desde hace mucho tiempo. Lo que hemos hecho normalmente, para mantenerlos es **subir un 5 ó un 10 por 100 el porcentaje** que les damos, pero hay que tener en cuenta que estábamos al 60 y 40 por 100.

Las cantidades más altas que **he oído** que se están pidiendo, están alrededor de **un millón de pesetas.**

J. ANTONIO MARTIN VAZQUEZ

Presidente del Consejo
de Administración
de BILLARES QUEVEDO

«La mayor cantidad que han llegado a pedirme ha sido un millón de pesetas»



Lo que sí reconocemos —concluye Santiago— **es que, en cualquier otro sector y en cualquier otro producto, realizamos promociones comerciales y podemos regalar que si la alarma, el televisor o el vídeo. Pero esto se ha hecho, se hace y se continuará haciendo siempre. Y CIRSA también lo hace, porque entra de lleno en el terreno de las promociones comerciales. Pero nunca pasaremos por ahí porque, entre otras cosas, los grandes no podemos hacer la competencia a nuestros clientes, que son los operadores y es necesario que haya una rotación de productos»**

«Hay algunos bares que lo que buscan es un buen servicio»

POR otra parte, parece ser que cada vez hay más bares que prefieren un buen servicio al dinero o regalo de la «mordida», el soborno o el chantaje, lo que indica de alguna forma que el sector hostelero tiende a profesionalizarse en su relación con las empresas operadoras. **Paco Martín, de** PEFEMAR, nos comenta una experiencia en este sentido: **«Realmente, hay quien no quiere nada. Nosotros habíamos pactado con un bar pagarle 300.000 pesetas y cuando fuimos a entregarles el talón, dijo que no, que no quería dinero, y que lo que nos iba a exigir era un buen servicio».**

Lo que sí parece prácticamente imposible es alcanzar una relación igualitaria, tanto en costes como en beneficios, para la empresa operadora y la empresa de hostelería. Ese sueño de compartir recaudaciones, tasas, impuestos, etc., hasta llegar a las tan cacareadas corresponsabilidades, tendría que pasar por una comunicación constante de todos los operadores y un espíritu muy fuerte de solidaridad para respetar los acuerdos que se pactasen. Hay que tener en cuenta que un porcentaje muy alto de bares —entre el 80 y el 90 por 100— viven en gran parte de las recaudaciones de las máquinas, y eso lo reconoce **Valentín Ugalde,** Adjunto a la Secretaría General de la **Confederación Española de Hostelería.**

No hay que olvidar, por tanto, que si los operadores tienen una clara dependencia de los locales de hostelería, también éstos dependen de los profesionales que les proporcionan las máquinas. La cuestión estaría en unificar criterios por parte de los profesionales de las explotaciones recreativas y respetarlos al máximo, siguiendo un código de honestidad para sí mismos y para los demás que, por otra parte, no sería nada extraordinario sino algo que se da en otros muchos sectores. De cualquier forma, cotinuamos en el terreno de los sueños porque esta cohesión de posturas parece muy improbable, por lo menos a corto plazo, porque priman las ambiciones y los intereses individuales por encima de la imagen y la conveniencia de todo un Sector, sin advertir que esa postura seria y coordinada repercutiría en beneficio de todos y, por consiguiente, en beneficio de cada uno.

»»

¿Quién da más?

«En este negocio cada uno va a lo suyo»

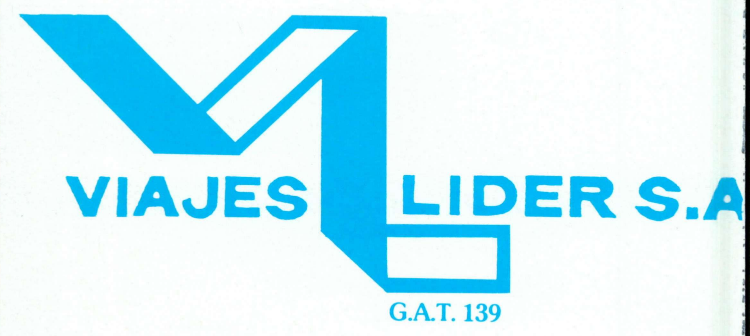
PACO **Martín,** nos dice que «la unión es imposible porque en este negocio cada uno va a lo suyo» y, **Salvador García** también insiste en que **«los golfos es muy difícil que cambien y se conviertan en profesionales serios».** Tal vez la solución podría venir por la vía de las asociaciones, que también parecen inoperativas, al menos hasta ahora, para resolver este problema, aunque evidentemente lo conocen. **Amadeo Martín,** operador, opina que **«las asociaciones conocen perfectamente esta situación, pero como no hay unión entre nosotros, poco puede hacerse».** También **Jesús Alamo** nos habla de la situación en Levante que tiene ciertas peculiaridades, como un 10 por 100 más de recargo fiscal que en otras zonas, pero no por eso se evitan los regalos. En cuanto a la labor de las asociaciones en este problema, opina que **«ponen su mejor empeño, pero no pueden hacer demasiado».**



*Víctor Calvo, Presidente de ANDEMAR, manifiesta su impotencia para imponer una postura coordinada y solidaria entre los empresarios que colocan máquinas en los bares. La única vía —según **Víctor Calvo**— es el sentido común*

Miguel García Campos, Secretario General de **FEMARA,** ha maniestado a MAQUINA RECREATIVA que **«es muy difícil, como Federación de Asociaciones, imponer a los operadores una conducta determinada, porque además no todos los operadores pertenecen a la misma asociación. FEMARA lo que sí hace es aconsejar que no se dé dinero a los bares y, además, realiza un seguimiento cuando tenemos noticias de que se ha entregado una cantidad, para averiguar si son ilegales, y en este caso, denunciarlos».**

Víctor Calvo, Presidente de **ANDEMAR,** también ha declarado a nuestra revista **«La dificultad de ANDEMAR para entrar en los terrenos comerciales, puesto que su labor se refiere a los temas asociativos. Entendemos que la situación actual se debe, sobre todo a que no existe una persecución de la máquina ilegal, que es la que influye negativamente en el Sector. Lo cierto es que se ha caído en una espiral en la que el operador legal, para no perder el tren tiene que hacer lo mismo que los ilegales y esta dinámica en la que estamos, nos va a proporcionar un buen disgusto».**

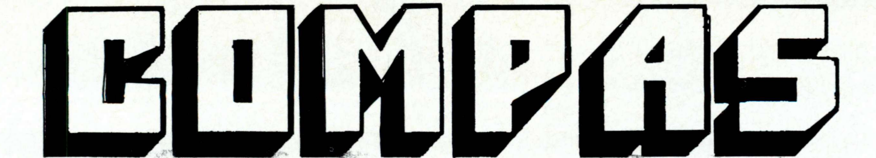


...Y VAN DOS

RECREATIVOS REAL, S. A.



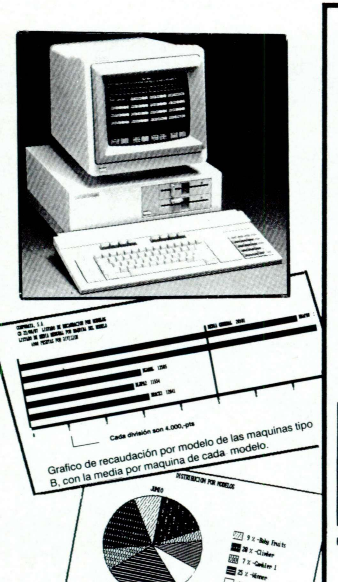
C/Alejandro Sánchez, 6
28019 MADRID
Tel. 260 74 39



LA FACTURACION AUTOMATICA

QUE UD. NECESITA

Nuestro programa no tiene límite de Máquinas, Locales, Recaudaciones...



JOSE MARIA LOPEZ AGUIRRE
BAR JOSE MARI
GRAN VIA Nº 24
48001-BILBAO
CIF o DNI A-23/654321

RECREATIVOS COMPUDATA, S.A.
CIF o DNI A-20/127687
GRAN VIA, 68
48011-BILBAO

N.º FACTURA	FECHA FACTURA
7	01/02/88

LIQUIDACION DE SERVICIOS PRESTADOS A LA EMPRESA OPERADORA DE MAQUINAS RECREATIVAS O DE AZAR, CORRESPONDIENTES AL MES DE LA FECHA

MAQUINA		RECAUDACION BRUTA I.V.A. INCLUIDO	I.V.A. EMPRESA OPERADORA	RECAUDACION SIN I.V.A.	% LOCAL	PARTICIPACION LOCAL BASE IMPONIBLE	% I.V.A.	IMPORTE I.V.A.	TOTAL
TIPO	CANTIDAD								
A	1	98.250	10.527	87.723	50.00	43.862	12	5.263	49.125
B				148.550	50.00	66.317	12	7.958	74.275

RECIBI EL TITULAR DEL LOCAL   TITULAR EMPRESA OPERADORA

TOTAL FACTURA ➧ 123.400

Servicio garantizado por una empresa con 10 años de experiencia en el sector, y por HEWLETT-PACKARD (El mejor fabricante de Ingeniería e Informática del mundo).

ORDENADOR NECESARIO

Cualquier ordenador compatible, con 640 Kb. de memoria y disco duro de 10 Mb. mínimo. Impresora de carro ancho (132 col.) compatible EPSON.

Por sólo 10.000 Pts. + iva

le ofrecemos comprobar las ventajas que le ofrecerá el mejor programa que existe en el mercado



COMPUDATA, S. A.

GRAN VIA Nº 68
48011-BILBAO
Tfno.: 442 27 35 FAX.: 442 27 13

DISTRIBUIDOR OFICIAL
HEWLETT PACKARD
ORDENADORES

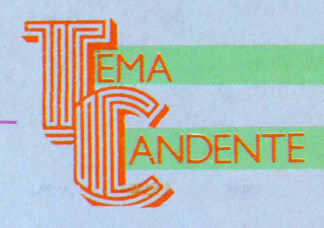
DELEGACIONES EN: MADRID, BARCELONA y SANTANDER.

☐ Deseo recibir un PROGRAMA de DEMOSTRACION al precio total de 11.200,-Pts.

☐ Deseo concertar entrevista y demostración.

☐ Deseo recibir más información.

EMPRESA: ____________________
NOMBRE: ____________________
CALLE: ____________________
LOCALIDAD: ____________________ **CODIGO POSTAL:** ____________________
TELEFONO: ____________________



«A mí me gustaría conocer el método —sigue **Víctor Calvo—** para que ANDEMAR pudiese unificar criterios. Que me lo digan. Lo único que puedes hacer es ofrecer tu propio criterio y aconsejar, pero una asociación no puede imponer nada, porque le falta fuerza. Este es un tema que hay que resolverlo, sobre todo, con sentido común».

El nivel de soborno o chantaje, como queramos llamarlo, en el primer caso por parte del operador que ofrece, y en el segundo, por parte del bar que exije, no es igual en todas las áreas de nuestro país, siendo un factor determinante de su incidencia y de su volumen, el que las zonas tengan un mayor o menor nuúnmero de operadores y un mayor nuúnmero de habitantes. Una ciudad con más personas y con más empresas operadoras, favorece en mayor medida esta corrupción, que un núcleo urbano menor.

Para un hombre del prestigio de **Eduardo Morales**, Presidente de FACOMARE, quizá la relación del Sector con la Hostelería sea el problema más importante que tenemos planteado en el Recreativo, y lo expresa así: «**Este problema nace y se agrava desde el momento en que en España se pasa de una gran cantidad de operadores pequeños y medianos a algunos muy grandes, para lo que fue necesario comprar sitios, transformándose la relación del bar con el operador. ¿Quiénes son los culpables principales? Pues las empresas que ahora tienen mayor cantidad de máquinas y antes tenían menos. Se ha hecho legalmente, de acuerdo, pero las consecuencias están siendo desastrosas. Se empezó por dar una alarma, otro daba no sé qué, y ahora se están pagando letras increíbles por poner una máquina en un bar**».

«**Los bares, actualmente** —añade el señor **Morales—** **cada vez que necesitan dinero no van al Banco, sino al operador, por dos razones: porque no les van a pagar un duro de intereses y porque no le van a pagar el préstamo. Esta situación ha degenerado, porque resulta que tú eres el empresario, el que apechugas con todo el riesgo fiscal, industrial, comercial, etc., tienen todos los gastos y el riesgo laboral y resulta que un señor te cede medio metro de su local y se lleva el cincuenta por ciento de los beneficios, además de exigir esas cantidades enormes que se están dando**».

«**Yo pienso que para encontrar soluciones quienes pueden marcar la pauta son los más grandes, los que tienen más máquinas en explotación**» —termina Eduardo Morales—.

Los más grandes, las asociaciones, la Administración, persiguiendo los parques de máquinas ilegales y todos y cada uno de los profesionales que tienen planteadas sus explotaciones como un medio de vida a largo plazo, deben cooperar estrechamente para ir solucionando, poco a poco, ¡ojalá pudiera ser de una vez! este grave problema del Recreativo.

Resulta muy agradable oír en algunos locales que la relación operador-bar es fluida, correcta e incluso amistosa, como nos dice **Carlos, del Pub-Restaurante «D. Carlos»**, muy próximo al edificio de la Bolsa de Madrid: «**En nuestro local vamos al 50 por 100 y, luego, en determinados momentos tiene algún detalle, así como siempre deja 1.000 pesetas para los camareros, cuando viene a recaudar. Nos llevamos bien, no tenemos ningún problema y podemos decir que somos francamente amigos**».

Esta vinculación es la que tiene que prosperar, hasta que en una siguiente fase se consiguiera alcanzar la coparticipación, tanto en beneficios como en gastos, pero todo ello resultará muy difícil, por no decir imposible, mientras se ofrezcan o se transija ante peticiones millonarias, porque esa postura daña considerablemente la imagen de todo un Sector y hace pensar al propio dueño de establecimientos que el mundo del Recreativo es el reino de «Jauja», cosa que, aunque se trate de un negocio rentable, no es en absoluto cierta.

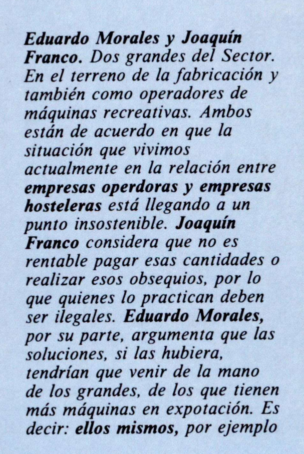
Salvador García nos dice que si te piden una cantidad alta y la concedes «**encima piensa el del bar que le has estado estafando hasta entonces y que ganas mucho más de los que ganas en realidad**». **Valentín Ugalde,** Secretariuo General Adjunto de la Confederación Española de Hostelería, se expresa así: «**Esa actitud significa que ganan mucho dinero porque nadie da duros a pesetas. Si los operadores pagan esas cantidades a los bares, será porque les compensa**».

Nunca es tarde para rectificar y va siendo hora de que el Sector tome conciencia del grado de subordinación que tiene con respecto a los bares, manteniendo unas relaciones que, además de lesivas económicamente, son denigrantes en el terreno profesional.

¿Tendrá algún día solución este importante problema? Apostemos. ¿Ustedes, qué ofrecen?

■





Eduardo Morales y Joaquín Franco. *Dos grandes del Sector. En el terreno de la fabricación y también como operadores de máquinas recreativas. Ambos están de acuerdo en que la situación que vivimos actualmente en la relación entre* ***empresas operdoras y empresas hosteleras*** *está llegando a un punto insostenible.* ***Joaquín Franco*** *considera que no es rentable pagar esas cantidades o realizar esos obsequios, por lo que quienes lo practican deben ser ilegales.* ***Eduardo Morales,*** *por su parte, argumenta que las soluciones, si las hubiera, tendrían que venir de la mano de los grandes, de los que tienen más máquinas en expotación. Es decir:* ***ellos mismos,*** *por ejemplo*

La zona más castigada es Madrid

LA zona más castigada es, indudablemente, la zona centro y muy especialmente Madrid. El norte, sin embargo, presenta unas demandas casi nulas e, incluso, se mantiene en muchos bares **el porcentaje del 40 por 100.** Castilla-La Mancha y Asturias son, por ejemplo, Comunidades en las que el operador está bastante unido y, por ello, apenas existe este problema, o bien, se entrega muy poco dinero y pequeños obsequios, como las alarmas. En el resto del país, la situación es aproximadamente la misma: un alto índice de dinero y de obsequios entregados a lo bares.



Un Pin-Ball de lujo de VIFICO

SPRING BREAK

VIFICO siempre tiene algo nuevo que ofrecer al operador si éste necesita pin-balls. Y para no romper la tradición, en los primeros meses de 1988 se ha descolgado con un producto de auténtico lujo, el «**Spring Break**». Avalado por la tecnología de la multinacional **GOTTLIEB**, este **pin-ball** aporta, a las características ya habituales de otros modelos de la empresa malagueña, **novedades** como la salida de bolas automática por medio del pulsador derecho, o un mecanismo automático de porcentaje de partidas gratuitas.

«**SPRING Break**» es el nuevo pin-ball comercializado por **VIFICO en España.** Avalado por la conocida tecnología e inventiva de la multinacional **GOTTLIEB**, cuyos productos distribuye en nuestro país la firma malagueña, como ya saben los lectores de MAQUINA RECREATIVA, este **pin-ball** es el primero de la gama que **VIFICO lanzará al mercado en 1988.**

En el **«Spring Break»** hay elementos comunes a todos los pin-balls comercializados por **VIFICO** y hay aspectos que constituyen una novedad, buena prueba del interés de esta empresa por actualizar siempre sus modelos de acuerdo con las características imperantes en cada momento en el mercado nacional.

El **sistema de placas del «Spring Break» es similar al de otros pin-balls de VIFICO** y sirve para todos los modelos comercializados por esta empresa. La **serigrafía del tablero frontal**, como ya viene siendo norma, es de **gran realismo**, al optar por la **«reproducción fotográfica»** en vez del «sistema cómic», hasta hace muy pocos años imprescindible en España.

Una de las **novedades** más significativas de este pin-ball es la **salida de las bolas**, automática por medio del pulsador derecho. Para otorgar **partidas gratuitas**, el operador puede elegir entre **dos sistemas**: el tradicional, marcando una puntuación mínima a superar, o el de porcentaje.

Mediante este segundo método totalmente automático, el operador selecciona el porcentaje de partidas gratuitas que quiere que otorgue la máquina. El **«Spring Break»**, lógicamente, **avisa al jugador de la puntuación que debe superar.** Este pin-ball, además, está preparado para llevar un sistema de **testeo y localización de averías** muy útil para el operador.



RECREBAGES rompe el hielo

EL PINGUINO

RECREBAGES, empresa afincada en la ciudad catalana de Manresa, ha decidido «**romper el hielo**» de las máquinas expendedoras de regalos y comercializa el «**Pingüino**», un simpático animalito con «**voz propia**». De este «**Pingüino**» hay que destacar, además, la facilidad de acceso a todos sus elementos o, lo que es lo mismo, la facilidad para ser limpiado.

«**EL Pingüino**» de **RECREBAGES** es una máquina, dentro de su simplicidad, muy trabajada y muy pensada. **Ideal para todo tipo de ambientes**, y no lo olvidemos, sin los gastos de una «B». Todos y cada uno de sus elementos y detalles han sido analizados meticulosamente para mejorar otros modelos similares existentes en el mercado nacional.

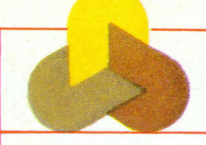
«El Pingüino» es un aparato de fabricación nacional con un selector de monedas que puede ser electrónico, si así lo considera conveniente el comprador. **RECREBAGES**, en este aspecto, está íntegramente al servicio y a los deseos del cliente.

Por supuesto, que **«El Pingüino»** habla, **pero es que además cada modelo de «Pingüino» habla de una manera diferente.** Todos son iguales, pero todos son distintos. Para aprovechar al máximo la rentabilidad del aparato, según el local o la ciudad donde esté situado y la imaginación del propietario, las posibilidades vocales del animalito son infinitas y a gusto del consumidor. **La grabación es escogida por el cliente.**

Otro aspecto de gran importancia de este **«Pingüino»** de **RECREBAGES** es su facilidad de limpieza. Este tipo de modelos deben de presentar siempre un aspecto inmaculado para una mayor rentabilidad, y por eso, en la firma de Manresa han puesto mucho cuidado en que todos sus elementos sean de fácil acceso al paño.

Por lo demás, ya sólo queda destacar lo logrado del personaje y la robustez y belleza del aparato. Como ya saben los profesionales del Sector, la rentabilidad de estos productos depende, fundamentalmente, del grado de atracción que sobre el público infantil provoque el muñeco. Y no hay duda, **«el Pingüino» de RECREBAGES «rompe el hielo».**







Morales con las cifras

EL pasado 24 de febrero, **FACOMARE** convocó una rueda de prensa en la que presentó una serie de datos estadísticos sobre el Juego para, en palabras de **Eduardo Morales, «sacar al Sector del oscurantismo»**. Esta convocatoria se enmarca dentro de las actividades apuntadas hace dos meses, cuando fue elegida la nueva Junta Directiva, tendentes a dignificar el Sector del Automático.

AUNQUE en la rueda de prensa propiamente dicha sólo se dirigió a los medios de comunicación **Eduardo Morales,** el presidente de **FACOMARE** estaba acompañado por **Tomás Tarín, José Antonio Martínez y José Sanchez Fayos.** La convocatoria se dividió, en realidad, **en dos partes.** En la primera, **Eduardo Morales** atendió a las revistas especializadas del Sector, y en la segunda a los medios de información general.

Los datos son abrumadores

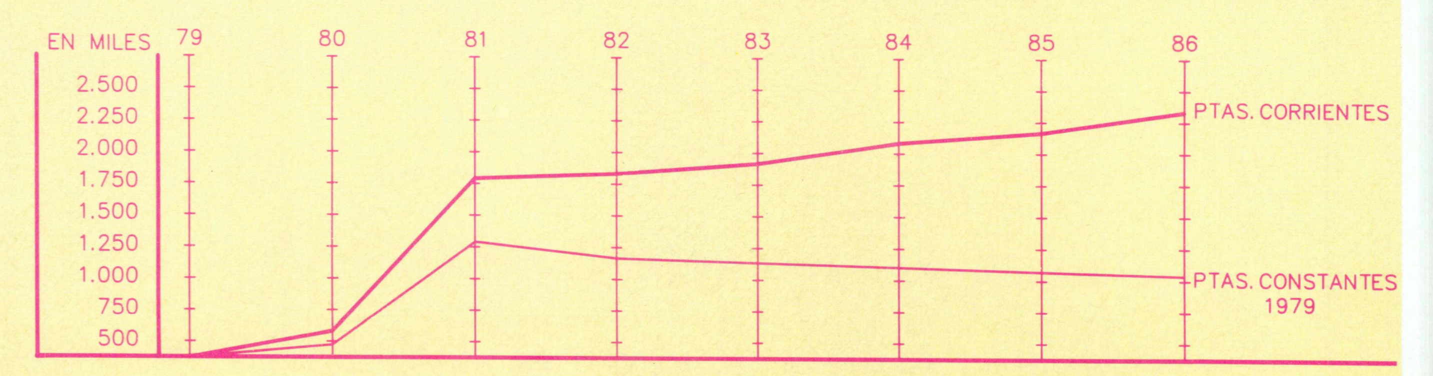
EN su intervención, **Eduardo** se apoyó en un amplio dossier estadísticos sobre aspectos socio-económicos del

El juego y las máquinas

LAS cifras están muy claras y no necesitan más explicaciones. Si el gasto aparente de los españoles en juego sube y en las máquinas baja, **¿quién provoca el alza?** Esta pregunta debería de contestarla el **señor Zambrana.** Por otra parte, desde el 81 el gasto en pesetas constantes de los españoles no para de bajar, por muy levemente que sea. **¿Dijo alquien que cada vez jugamos más?**

GASTO APARENTE DE LOS CONSUMIDORES (EN MILLONES DE PESETAS Y CUOTAS DE MERCADO)

JUEGOS	1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986	
Máquinas recreativas	—	—	—	—	1.150.000	64,55	1.102.868	61,88	1.169.040	60,82	1.239.183	50,57	1.288.750	58,66	1.241.491	54,30
Bingos	167.715	38,15	238.233	42,60	276.027	15,49	287.776	16,15	313.786	16,33	338.408	16,27	316.687	14,41	361.575	15,52
Lotería Nacional	168.152	38,25	197.585	35,33	217.298	12,20	234.157	13,14	257.121	13,88	271.886	13,07	321.784	14,65	345.547	14,83
O.N.C.E.	26.521	6,03	30.702	5,49	35.114	1,98	38.977	2,18	46.024	2,39	94.979	4,57	118.078	5,38	163.751	7,03
Casinos	39.500	8,98	46.900	8,39	54.700	3,07	64.708	3,63	70.586	3,69	76.305	3,67	84.531	3,85	90.515	3,88
Quiniela D.	37.745	8,59	45.826	8,19	48.369	2,71	53.893	3,02	65.214	3,39	53.532	2,57	51.885	2,36	36.105	1,54
Quiniela H.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5.962	0,28	5.795	0,26	4.100	0,17
Lotería Primitiva	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9.617	0,43	87.013	3,73
Totales	439.633	100	559.246	100	1.781.508	100	1.782.379	100	1.922.044	100	2.080.255	100	2.197.127	100	2.330.097	100



VARIACIONES INTERANUALES

MILLONES % V	1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986	
Ptas. corrientes	439.633	—	559.246	+27,20	1.781.508	+318,55	1.782.379	+0	1.922.044	+7,83	2.080.255	+8,22	2.197.127	+5,6	2.330.097	+6,7
Ptas. constantes 1979	439.633	—	483.776	+10,04	1.345.549	+178,13	1.176.877	−12,53	1.130.614	−3,93	1.097.180	−2,95	1.066.566	−2,70	1.044.886	−2,1

Fuentes: M.° INTERIOR, ONLAC, ONCE, y PATRONALES DEL SECTOR.

abrumó



● *«No somos una actividad de juego pura»*

● *«Nosotros no somos eminentemente un juego, sino una actividad recreativa»*

● *«Liberalización sí, pero planificando, de una forma controlada»*

● *«Estamos muy satisfechos de la empresa que organiza FER»*

Juego en España. Partió de la base de que polémicas como la reciente entre la ONCE y el ONLAE acaban provocando que **«al final sean las Máquinas Recreativas las que paguen el pato»**, fundamentalmente por desconocimiento de datos.

Eduardo Morales considera que el Automático **«no somos una actividad de juego pura»**, como casinos o loterías, ya que en las máquinas hay **un fuerte componente de ocio** que las diferencian de otros subsectores en los que hay una esperanza de un premio elevado, y que por lo tanto sobrepasan la esfera de la exclusiva diversión.

Para el presidente de **FACOMARE** lo primero que hay que hacer es relativizar, o mejor poner en su **justo punto,** las cifras que cotidianamente se manejan por los medios de comunicación social. Para demostrar esta aseveración, se refirió a **una serie de cuadros proporcionados por FACOMARE** y que reproducimos en estas mismas páginas. El primer dato de interés a destacar es que **el gasto de los españoles en esta actividad** en pesetas constantes se ha mantenido con **pequeños descensos desde 1981,** pese al aumento en pesetas corrientes.

Si nos fijamos en **el gasto neto en Juego y en Máquinas Recreativas** y lo comparamos con otras magnitudes como el consumo privado y la renta nacional, entonces observamos que mientras estos dos últimos apartados suben desde 1981, el Juego se mantiene constante, con leves oscilaciones de alza y las **máquinas descienden.** Esto demuestra, como señaló Morales, que **«la elevación alcista del Juego no es por culpa de las Máquinas Recreativas»**.

»»»

Ingresos aparentes e ingresos reales

ESTE cuadro es **muy esclarecedor** y debería de recibir un premio como **antídoto contra la demagogia.** No hay que ser un lince para comprender que los supuestos **2,5 billones de pesetas** que los españoles nos gastamos en 1987 **son en realidad 677.000 millones.** En el caso de las **máquinas recreativas** las cifras pasan de casi **1,3 billones a 258.000 millones.** Con estos datos ya parece más difícil llegar a fin de mes, ¿verdad?

ANALISIS ESTIMATIVO DE LAS MAGNITUDES MACROECONOMICAS DEL JUEGO - AÑO 1987 (*)

Juegos	Ingresos aparentes (1)	Total premios pagados	Destino de premios a reinversión	Destino de premios a cobros	Ingreso bruto del gestor de juego	
		(%) (2)	(%) (3)	(%) (4)	(%)	Ptas. (5)
CASINOS	98.534	80	11	89	20	19.706
BINGOS	391.643	70	20	80	30	117.493
MAQUINAS RECREATIVAS	1.291.150	80	65	35	20	258.230
LOTERIA NACIONAL	359.076	70	40	60	30	107.723
LOTERIA PRIMITIVA	144.144	55	21.5	78.5	45	64.864
O.N.C.E.	204.691	55	25.5	74.5	45	92.111
QUINIELA DE FUTBOL	36.000	55	21.5	78.5	45	16.200
QUINIELA HIPICA	1.569	55	21.5	78.5	45	706
TOTALES	2.526.807					677.033

(*) PREVISION SUJETA A REVISION.—Cifras en miles de millones.
1) Cifra de juego teórico, o apuestas efectuadas, procedente del bolsillo y premios reinvertidos.
2) % de premios pagados sobre el total de ingreso aparente.
3) % del total de premios percibidos que se destina a jugar de nuevo.
4) % del total de premios percibidos que retiene el jugador.
5) % cifra que es equivalente al gasto real-neto procedente del bolsillo del jugador.

FUENTE: respectivas fuentes gestores de cada juego.



Morales abrumó

Antes de «enfrentarse» a los medios de información general, **Morales** «lidió» con las revistas del Sector

»»» El **ranking de premios** también refleja que **Máquinas Recreativas y Casinos son los que más otorgan,** el 80 por 100. En cuanto a los **tributos estatales** recaudados por Hacienda, **los 45.000 millones de pesetas que sólo en concepto de Tasa de Juego se llevó el Erario Público en 1987** echan por tierra rotundamente esa frase demagógica que se refiere a los escasos impuestos que paga al Recreativo.

Morales hizo especial hincapié en la **diferencia entre gasto aparente y gasto real.** Según el primer baremo, los españoles nos habríamos jugado en 1987 más de **2,5 billones de pesetas;** según el segundo, **algo más de 670.000 millones,** que en el caso de las máquinas serían de 1,3 billones y 258.000 millones respectivamente. Como dijo **Eduardo Morales,** unas cantidades importantes, pera ajustadas a la realidad.

Otras dos cifras de gran interés son las que se refieren a las **inversiones y al empleo.** En ambos casos, como se puede observar en los cuadros, **las del Recreativo son muy superiores** a las del resto de los juegos existentes en nuestro país. Para desmitificar las ganacias de los operadores, el presidente de **FACOMARE** desglosó la distribución de los ingresos de las máquinas, sobre los que no vamos a insistir porque son de sobra conocidos por el Sector.

¡No es para tanto!

LOS cuadros proporcionados por **FACOMARE** siguen desmitificando la realidad. Si comparamos el gasto en Juego de los españoles con el Consumo Privado Nacional o con la Renta Nacional, resulta que **no apostamos tanto como algunos nos quieren dar a entender.** Jugamos, sí, pero también dedicamos nuestro dinero a otras cosas.

RANKING DE (%) DE PREMIOS POR CLASE DE JUEGO:

MAQUINAS RECREATIVAS...	80%
CASINOS DE JUEGO........	80%
LOTERIA NACIONAL........	70%
BINGOS....................	70%
QUINIELA DE FUTBOL.......	55%
O.N.C.E.	55%
LOTERIA PRIMITIVA........	55%
QUINIELA HIPICA...........	55%

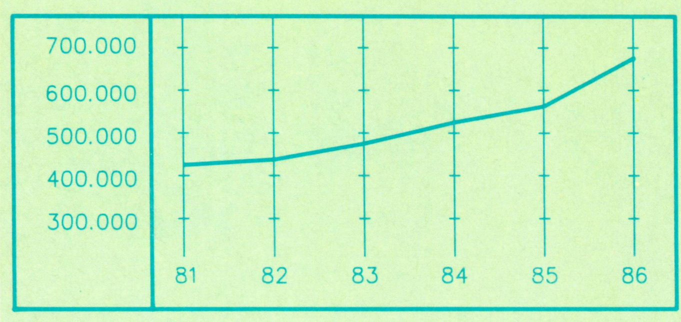
¿Hay quien de más premios?

NO es extraño ver algún anuncio de determinado juego estatal asegurando que es el que destina más dinero a premios de los existentes. Tal falacia cae por su propio peso. **Máquinas Recreativas y Casinos son los que más dinero «devuelven» al jugador** ¿o acaso hay alguien que dé más del 80 por 100?

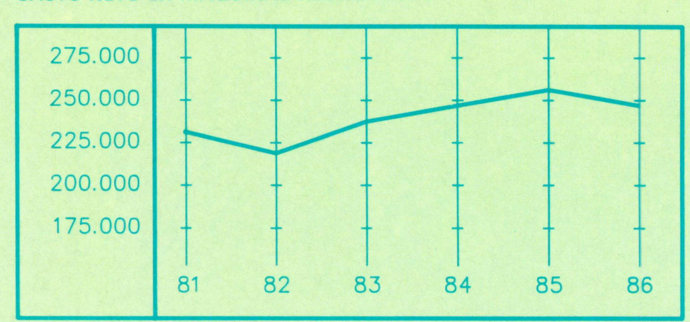


EVOLUCION DEL GASTO NETO DE JUEGO 1981/86

GASTO NETO TOTAL DE JUEGO



GASTO NETO EN MAQUINAS RECREATIVAS



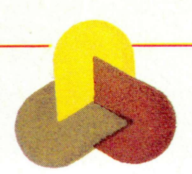
Cifras en millones

ANALISIS DEL GASTO NETO DE JUEGO Y MAQUINAS RECREATIVAS, EN RELACION CON EL CONSUMO PRIVADO NACIONAL Y RENTA NACIONAL

AÑOS	COMPARATIVO DEL GASTO NETO TOTAL DE JUEGO					COMPARATIVO DEL GASTO NUEVO EN MAQUINAS RECREATIVAS				
	Gasto	Consumo Priv. Nacional	(%)	Renta Nacional	(%)	Gasto	Consumo Priv. Nacional	(%)	Renta Nacional	(%)
1981	429,2	12.093,8	3,54	17.258,9	2,48	230,0	12.093,8	1,75	17.258,9	1,33
1982	434,7	13.906,2	3,12	19.769,6	2,19	220,6	13.906,2	1,59	19.769,6	1,11
1983	473,0	15.720,1	3,00	22.598,2	2,09	233,8	15.720,1	1,48	22.298,2	1,03
1984	521,9	17.309,7	3,01	25.732,5	2,02	247,8	17.309,7	1,43	25.732,5	0,96
1985	560,0	17.920,0	3,12	28.198,0	1,98	257,8	17.920,0	1,43	28.198,0	0,91
1986	678,4	20.287,0	3,34	31.867,0	2,12	248,3	20.287,0	1,22	31.867,0	0,78

Cifras en miles de millones de pesetas

con las cifras



También pagamos impuestos

EN 1987, y sólo en concepto de **Tasa de Juego**, la Administración debería de haberse llevado de las Máquinas Recreativas algo así como **45.000 millones de pesetas.** Una cifra curiosa a la que habría que añadir impuestos de sociedades, autonómicos, licencias fiscales, etcétera, etcétera, etcétera. ¿Todavía habrá algún periódico sensacionalista que diga que la presión fiscal sobre las máquinas es baja?

AÑO: 1986 (ESTIMATIVO) ASPECTOS FISCALES ANALISIS GENERAL ESTIMATIVO

JUEGO	TRIBUTOS EST. REC. HACIENDA	FUENTE
CASINOS	7.871	Asoc. Casinos/Hac.
BINGOS..........................	76.799	Hacienda
MAQ. RECREATIV.	45.000	Hacienda
LOTERIA NACIONAL	69.053 (1)	ONLAE
QUINIELA FUTBOL...............	10.333 (1)	ONLAE
LOTERIA PRIMITIVA..............	28.681 (1)	ONLAE
QUINIELA HIPICA.................	83	SFCC
O.N.C.E.	73.689 (2)	ONCE

Cifras en millones de pesetas

(1) Se trata de ingresos provenientes del margen de reserva de beneficio sobre el total de juego de estas modalidades, no sujetos a tributación directa específica. Destino especial QUINIELAS.

(2) Al igual que los juegos organizados por la ONLAE obtiene estos ingresos brutos, deducidos los premios otorgados del total de juego, aunque a diferencia de los juegos de la ONLAE, estos ingresos no son administrados por la Hacienda Pública, si no por la O.N.C.E., bajo el control de un Patronato establecido al efecto. Por lo que tampoco pueden considerarse ingresos fiscales.

MAQUINAS RECREATIVAS:

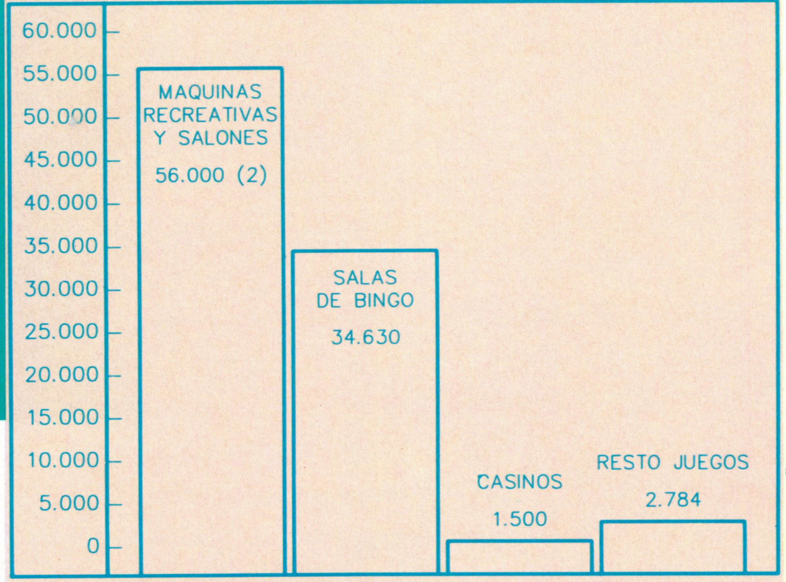
Se trata de impuestos directamente aplicables a la actividad, incluida la tasa de juego, y en todas las escalas de la actividad.

Los que más invierten

SI hablamos de inversiones tampoco hay color. **Ningún juego dedica más dinero a este capítulo que los empresarios de Máquinas Recreativas**, sólo los Bingos se aproximan. Y no lo dice FACOMARE, lo dice el **Libro Blanco del Ministerio del Interior.** Y hablar de inversión es sinónimo de riqueza, empleo, desarrollo...

INVERSIONES: AÑO 1984

ANALISIS COMPARATIVO DE INVERSION ANUAL TOTAL JUEGOS: (1)



(1) en miles de millones.

(2) 48.000 corresponden a amortización de máquinas y el resto a elementos de transporte, instalaciones, equipamiento en general, informática y varios.

Fuente: Ministerio del Interior. Libro Blanco 2.ª parte.

CUADRO COMPARATIVO DE INVERSION SOBRE INGRESOS LIQUIDOS

Juego	Ingresos líq.	Inversión	Ratio
Máquinas recreativas	148.701	56.000	37,65%
Bingos	101.552	34.630	34,10%
Casinos	7.630	1.500	19,65%
Resto juegos	136.829	2.784	2,03%



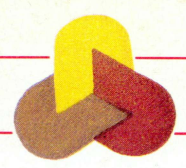
Libertad, ferias, legalidad...

ADEMAS de estas cuestiones, auténtica razón de la convocatoria de la rueda de prensa, **Eduardo Morales,** también respondió a las preguntas que se le hicieron sobre temas más puntuales de la realidad del Sector. Puso especial énfasis en demostrar que **«nosotros no somos eminentemente un juego, sino una actividad recreativa»** y recalcó que **«queremos que se nos trate como un Sector más».**

Estuvo **cauto sobre la liberalización de permisos en Andalucía,** cuya normativa ha sido recurrida porque, según su opinión, **«no se ajusta a Derecho»,** y expresó su temor de que esta iniciativa se generalice en el resto del Estado porque **«liberalización sí, pero planificando, de una forma controlada».** Sobre la **Feria,** señaló la conocida postura de **FACOMARE** de sólo apoyar la exposición patrocinada por la asociación, y recalcó que **«estamos muy satisfechos de la empresa que organiza FER».** En cuanto a la periodicidad, dijo que FER se celebraría **«este año, y al otro, y al otro...»,** zanjando el asunto de la bianualidad rotundamente: **«si no la organizamos nosotros todos los años, lo harán otros».**



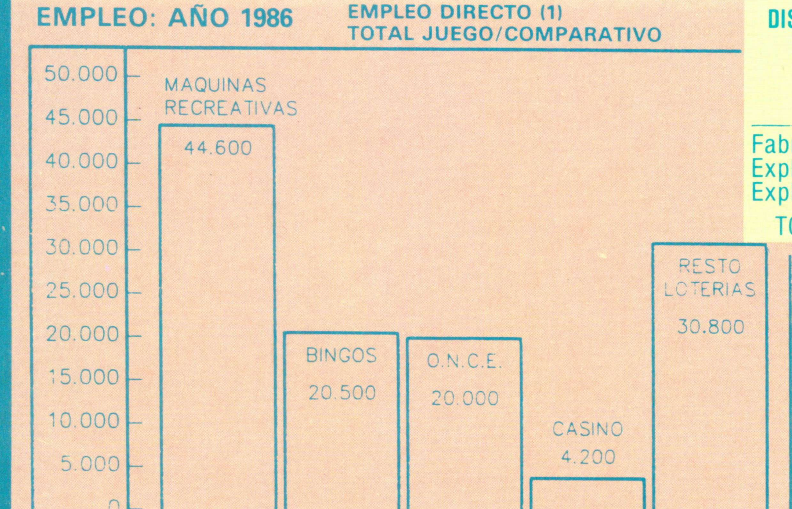
»»



Morales abrumó

Y también los que más empleo crean

PARA no calentarse la cabeza, y para no ser tachados de partidistas, en **FACOMARE** no han tocado el tema de la Hostelería, ni el de los empleos indirectos. Pues, a pesar de eso, como se puede comprobar en el cuadro, **en el ránking de puestos de trabajo** las máquinas, tan denostadas ellas, **también ocupan el primer lugar.**



DISTRIBUCION EMPLEO INDUSTRIA MAQUINAS RECREATIVAS

Agentes	Empleo directo
Fabricación	3.800
Explotación hostelería	21.800
Explotación salones	19.000
TOTAL EMPLEO DIRECTO	44.600

(1) en miles de personas.
Nota: No se establece una cifra desglosada del empleo indirecto, que en el sector de la industria de máquinas recreativas puede establecerse en el orden de los 40.500 empleos indirectos del sector, incluyendo parte de hostelería.

¿Y qué queda para el operador?

ASI que... la empresa operadora gana mucho dinero. Pues menos que otros. En el pastel del cuadro se ve muy clarito. **De cada moneda de cinco duros que el jugador echa en la máquina, para el bolsillo del operador sólo son 31 céntimos.** Bastante menos que las dos cincuenta pesetas que se lleva el propietario del bar. Sin comentarios, estamos ante un cáncer que requiere cirujía.

DISECCION ECONOMICA ILUSTRATIVA DE UNA APUESTA DE 25 PESETAS.

APUESTA DE 25 PESETAS:

80% = 20 ptas. a PREMIOS/JUGADORES

10% = 2,50 ptas. a HOSTELERIA

3,3% = 0,82 ptas. a REINVERSION (1)

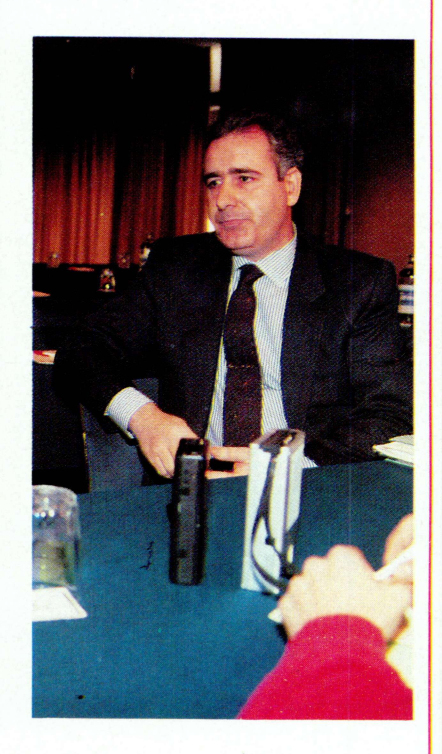
1,2% = 0,30 ptas. a EMPLEO/GASTOS GENERALES

4,3% = 1,07 ptas. a TRIBUTOS

1,2% = 0,31 ptas. a REMUNERACION CAPITAL

100 = 25,00 ptas.

(1) 92,6% = 0,76 ptas. Por partida a fabricantes compra máquinas renov.
7,4% = 0,76 ptas. Por partida a otros sectores inversiones varias.



Las máquinas recreativas en Europa

COMPARANDONOS por encima con Europa, se pueden observar varias cosas a «vuela pluma». **En España hay más máquinas porque hay más bares,** creamos más empleo directo que nadie y allá donde son ilegales las «B», proliferan las máquinas clandestinas (ver Francia e Italia). Dicho de otra forma en España no es que nos guste jugar, es que nos gusta «tapear».

MAQUINA RECREATIVAS EN EUROPA
Datos estimativos del año 1986 - Comparativo entre los países más importantes
(Número de máquinas instaladas)

País	Hostelería				N.º máq.	Salones Recreativos			Empleo directo
	Locales	c/Premio	s/Premio	Ratio*	por loc.	Locales	c/Premio	s/Premio	
España	210.000	290.000	180.000	1,38	2+1	4.759	70.000	50.000	**44.600**
Alemania R. F.	120.000	200.000	175.000	1,66	3+	3.000	40.000	80.000	**29.000**
Reino Unido	70.000	135.000	120.000	1,92	2+	2.000	35.000	40.000	**30.000**

(*) Ratio: Número de máquinas con premio por establecimiento de hostelería.


FARE,S.A.
SUPER
BABY TRIANA
FARESA
INNOVACIONES TECNICAS
Cuatro proyectores: Tres en línea, y uno superior que actúa de comodín.
Juego ampliable a 12 figuras.
Incorporación de un bombo de Lotería, que se convierte en protagonista del juego.
Hoppers de 25 y 100 pesetas, adaptables a cualquier otro tipo de moneda.
Sistema de pagos regulado por switch, para evitar la descarga de los hoppers.
Admite monedas en cualquier situación de juego, excepto cuando actúa el pagador.
Juego rápido o lento. Sistema opcional.
Monederos electrónicos opcionales.
Display que refleja el valor acumulado en el jackpot.
Placa de sonido incorporado a la CPU.
Máquina con palanca y pulsador de arranque.
Peso: 100 kilos
Dimensiones: 212 × 55 × 50 cm.
CARACTERISTICAS ESPECIFICAS
Juego en carrusel de máquinas, desde 5 hasta 10 unidades.
El orden de cada máquina en carrusel se determina por un preselector interior.
Todos los premios son pagados por la máquina, excepto el superjackpot.
El incremento del superjackpot es regulable por swiches.
En el carrusel, el premio máximo (superjackpot) asciende a 100.000 ptas.
* * * *
FABRICA ANDALUZA DE RECREATIVOS S.A.
C/. La Línea de la Concepción, s/n.
Polígono Zona Franca
11011 CADIZ
Tlfs: centralita ..... 956 - 25 96 00
Tlfs: centralita ...... 956 - 25 96 01
Tlf: servicio técnico ... 956 - 25 97 01
Telefax .... 956 - 96 39 03



ANESAR por sevillanas

ANESAR celebró en Sevilla sus **II Jornadas para empresarios de Salones de Andalucía**, durante los pasados días 10 y 11 de febrero, en el **Hotel Porta Coeli**, con unos registros profesionales de organización verdaderamente dignos.

EN Andalucía, **en Sevilla**, estuvieron los más representativos protagonistas de nuestro Sector, acompañando el pulso de la evolución del subsector de Salones Recreativos. Las jornadas se celebraron a sala llena durante los dos días, manifestando los asistentes un **alto interés por las ponencias**, así como por las **exposiciones** paralelas que en salones anexos celebraron **cinco fabricantes**, con sus «**carrouseles**» de máquinas interconexionadas.



Discurso de apertura

MANUEL Cortés

«La defensa de vuestros intereses a veces hasta me resulta monótona, cansina, problemática... y algunas cosas más»

Estuvieron en Sevilla, **Joaquín Franco, Manuel Lao, Ramón Talamás, Enrique Curtichs, Ramón Jovani, Rodolfo Bacaicoa, Víctor Calvo, Jesús Alamo, Joaquín Toboso, Tomás Cardeñas, José Romero Bonilla, Luis Escribano** y una larga relación de nombres con entidad propia en el Recreativo. Por parte de la Administración, hubo una presencia constante de las más altas instancias, representadas por **Antonio Claret y Manuel Cortés Ballesteros.**

Manuel Cortés, director general del Juego de la región andaluza, fue **doblemente protagonista,** al inaugurar estas jornadas con todo el peso de la responsabilidad de la **liberalización de permisos,** que es, sin duda, el tema más caliente en la actividad del Recreativo andaluz **y, por otra parte, al convertirse en receptor del agradecimiento de ANESAR** que le entregó una **placa** en reconocimiento a su labor en pro del Sector y muy especialmente de los Salones Recreativos que, también sin discusión, son los más favorecidos.

Pablo Arranz paseaba su satisfacción, paralela a la de **Ignacio Martialay y Juan Pérez Calero** por el éxito de convocatoria y de resultados de la actividad promovida por **ANESAR.** Pablo, excelente relaciones públicas, compartió conversación y sonrisa con todos y cada uno de los asistentes.

Las jornadas se iniciaron con la inauguración del director general del Juego, **Manuel Cortés,** cuyas palabras reproducimos íntegramente, al igual que la larga y esclarecedora alocución de clausura de **Antonio Claret,** para dar paso a continuación a un **análisis del Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía,** desarrollado al alimón por **Pablo Arranz e Ignacio Martialay,** cuyos comentarios fueron seguidos por las preguntas del público asistente a los distintos miembros de la mesa.

«Buenas tardes. Imagino que pensabas que había pensado lo que iba a decir, y con el tiempo que me has dado va a ser bastante difícil. Cuando, hace unos días, Pablo me hablaba del tema, me presentaba un poco el borrador de lo que podía ser el programa, y lo comentábamos, por lo menos me pedía opinión, yo le decía que, evidentemente, las Jornadas, éstas como cualquier otras que en el futuro se prevean de cualquier otro sector del Juego, tienen que tener cada vez más un componente técnico, porque los parámetros políticos iniciales, más o menos, ya están fijados. Por vuestra parte conocéis las posiciones de la Junta de Andalucía en materia de Juego y por nuestra parte conocemos, dentro de lo posible, la problemática y la situación del Sector, y la opinión que vosotros tenéis del mismo, de la bondad o maldad de la legislación, de la bondad o maldad de la reglamentación, de la bondad o maldad de la aplicación de ambas cosas en el ámbito de lo cotidiano.

Por lo tanto, a partir de entonces, lo lógico, lo que parece más interesante, es, justamente, el objetivo fundamental de estas Jornadas, o al menos eso me parece a mí tal y como he visto el programa, que es profundizar en aspectos técnicos esenciales, desde la óptica de cada uno de vosotros. Algunos, evidentemente, intentan o desean tener una mayor aclaración por parte de personas competentes en la materia y otros, simplemente reflejar su opinión o su estado de inquietud de uno u otro de los temas.

A mí me parece, con carácter general, que el mundo de los Salones de Juego y Salones Recreativos en Andalucía no tiene que tener excesivos problemas en el desarrollo, pese a que existan pequeños problemas puntuales en el inicio. Ha habido un desfase evidente, no querido pero evidente, entre el interés en que la legislación y la reglamentación saliesen muy rápidos, y la preparación que la propia Administración y algunos de ustedes podría tener para ese momento adecuado. No coordinar ambas cosas, que hubiera sido lo deseable, pero así es y no hay por qué darle vueltas atrás, puede ocasionar y de hecho está ocasionando, pequeñas disfunciones, pequeños problemas, que con buena voluntad por nuestra parte, y evidentemente por la vuestra, manifestada en muchísimas ocasiones, se pueden ir solucionando. Y confío que si estas jornadas os aprovechan a vosotros en la parte técnica, a nosotros, personalmente, como Administración, nos deben de servir también de reflexión y de análisis, y algunas veces de mejora y otras de correctivo, para lo que hayamos hecho bien, mal o regular. De ahí que me acompañen dos personas a las que muchos de ustedes verán durante bastante tiempo, porque son aquellos con los que van a tratar directamente: Antonio Vallejo, responsable de autorizaciones en los Servicios Centrales, e Isidoro Venenoso, responsable de inspecciones e infracciones, también en los Servicios Centrales.

No es precisamente el momento más adecuado para tratar temas puntuales, creo, porque si no recuerdo mal, y Pablo me lo ha recordado bastantes veces como para olvidarlo, mañana, en torno a las 13, voy a estar aquí con ustedes para tratar en profundidad cuantos temas os preocupan, ninguno de los cuales pienso ocultar, en el sentido de rechazar, esquivar o intentar salirme por la tangente. Hay temas importantes, unos de los últimos días, otros de días anteriores, que evidentemente pueden exigir una explicación por parte de la



ANESAR por sevillanas

Administración. O simplemente, el poner sobre la mesa nuestros razonamientos para determinadas decisiones y, evidentemente coincidente con las que hacerlo, al igual que en su momento también se lo hicimos saber a vuestros representantes que, en su momento, también nos manifestaron sus opiniones, evidentemente coincidentes, con las que cada uno de vosotros tenéis. Para que haya una absoluta tranquilidad la verdad es que no me voy y punto, sino que mañana estaremos parte sustancial de la mañana analizando esos temas.

Por lo tanto, hoy sólo quería apuntar algo que a última hora seguro que os han podido repartir. Y es que, a lo largo de estos días, desde la última reunión importante que tuvimos con ANESAR, en la que Ignacio manifestaba determinados puntos conflictivos que podíamos tener, hemos intentado mejorar esos puntos con decisiones rápidas, algunas de las cuales se han reflejado en alguna circular que ustedes tienen, en concreto la Circular de Salones, que es la segunda, porque primero se mandó una nota interna, y después se le ha dado un carácter de circular para darle un carácter un poco más obligatorio.

Esa circular que, repito, mañana podremos discutir con más profundidad, no tiene más deseo que agilizar enormemente los trámites de autorizaciones de Salones de Juego y los Salones Recreativos para que estén funcionando lo antes posible y tengan los menos problemas posibles. Como dentro de la totalidad de los Salones en Andalucía observamos, vuestros representantes antes que nosotros, que había una gran disparidad de situaciones, y que eso podía traer la cola de meses y meses de gestión con lo que eso supone de problemas, hemos intentado hacer una circular que agilice los métodos de la Administración lo más posible y a vosotros os ahorre la mayor parte de la documentación posible.

La verdad es que, por nuestra parte, se estaba aplicando desde hace bastante tiempo por los Servicios Centrales, y os puedo decir un dato que, en su momento, podríamos confirmar con más exactitud. Pero, de acuerdo con el dato de última hora, dato que me ha traído Antonio, ha habido doscientas treinta y tantas peticiones de Salones de Juego en los Servicios Centrales y, absolutamente todas, ya se han remitido a provincias con el informe favorable y el expediente para la firma del delegado, que es, digamos, el responsable en esta materia. Todos, absolutamente todos, han salido, no hay ninguno en los Servicios Centrales. Casi todos ellos habían sido entregados por la asociación y no de una manera individual. En algunas provincias algunos de ellos ya se han firmado y autorizado, porque hemos enviado una nota para que, en cuanto lleguen de Correos, empiecen a autorizarlos y remitirlos. El deseo es que en este mes de febrero, como mucho a mitad de marzo, todos los Salones andaluces puedan tener su autorización definitiva como Salón de Juego Recreativo, para poder, evidentemente, utilizar las ventajas y sufrir las desventajas que eso supone. Las ventajas de las máquinas progresivas, o de la venta de bebidas alcohólicas, o de algunas otras cosas más que nos hemos «mailventado», y las desventajas evidentes de empezar a preparar algún tipo de inversión porque hemos dado de plazo hasta el 15 de mayo del 88 para adaptarse al Reglamento y a las Transitorias. Por lo tanto, este mes de febrero tiene que ser el mes en que, absolutamente todos, hasta los casos más difíciles, deben de quedarse totalmente solventados y zanjados. Confiemos en que ninguno de los Salones pueda, al final de febrero o principios de marzo, haberse quedado atrás.

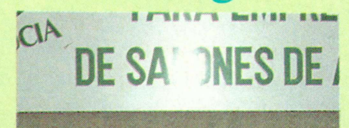
Ese era también el sentido de otro trozo de otra circular que conocéis, y que mañana podremos discutir con profundidad, que era el tema de las máquinas progresivas, el recanje y la guía provisional. El conocimiento de que no había, o por lo menos no había en la fecha en que hicimos la circular, guías de circulación, o guías de fabricante para las máquinas progresivas, y no conocíamos exactamente cuando se iban a tener. La noticia satisfactoria es que parece que pronto, pero para caso de que no se tuvieran, nosotros habilitábamos un procedimiento que era arbitrar una guía provisional por nuestra parte, por parte de la Junta de Andalucía, y empezar a instalar esas máquinas recanjeándolas por aquellas que tenían guía. Pero, repito, la interpretación de ello podíamos hacerla mañana con más profundidad porque no puede suponer, de hecho no supone, ningún perjuicio para nadie. Es decir, si alguno ha pensado que eso puede suponer que no puedan instalar progresivas y tal, tal, tal.., pues quítense los condicionantes porque mi intención es que absolutamente todas se pongan.

Tal intención es así como habréis visto que en la corrección de errores ya remitida al BOJA, y esperando simplemente que se publique, pero que a ustedes ya se lo ha repartido. Habrán visto ustedes que hemos quitado del Reglamento uno de los condicionantes, que era que sólo el 50 por 100 de las máquinas progresivas se pudieran interconexionar. Lo hemos quitado de tal forma que todas las máquinas del salón puedan estar interconexionadas sin el límite del 50 por 100, porque nuestro deseo, evidentemente, sigue siendo el mismo de antes, potenciar los Salones. Está claro que en la lucha de intereses siempre se produce confrontación y cuando se habla de potenciar un Sector evidentemente es en perjuicio de alguien, y eso tengo el absoluto convencimiento de que siempre va a ser así y de hecho así es ahora. Cuando decimos potenciar Sectores como Salón, Bingo... evidentemente vamos en perjuicio de otros sectores del Juego. Al igual que cuando alguien descubre un juego nuevo y lo pone en funcionamiento, va en perjuicio de algún otro juego existente, porque la tarta del juego está confeccionada, ya ha subido lo máximo que ha podido y va a ser difícil utilizar más «maicena». Y el tema del reparto es un tema muy sencillo: trozo más grande, trozo más pequeño que se tenga. Por lo tanto, en toda decisión hay un rango de injusticia y es evidente que en esto también lo ha habido, y nuestra filosofía, para quedar claro, es mantener la misma injusticia: seguimos pensando que hay que seguir potenciando los Salones y otros juegos similares en locales cerrados. Por lo tanto, como algunos tienen el corazón repartido y yo también, soy director general de todos los Sectores, pues por un lado se gana y por otro se pierde.

Esto es un poco en líneas generales lo que quería comentaros y, sobre todo, felicitaros por la unión en el Sector, y sobre todo, por la buena representación que tenéis. Me consta que la defensa de vuestros intereses a veces hasta me resulta monótona, cansina y problemática y algunas cosas más, pero me parece absolutamente lógico. Y desearos, y desearme, que estas Jornadas, estos dos días en los que váis a tratar temas tan esenciales como los aspectos técnicos de los Salones, los graves problemas de las fianzas (parece que solucionados en parte bastante satisfactoriamente gracias a la unión y a determinadas gestiones económicas) pues, repito, confiar en que estas Jornadas tengan una utilidad para vosotros como empresarios en sí, y una gran utilidad para vosotros como hombres de la Administración para que no todo se quede simplemente en buenas palabras, sino que lo que aquí observemos de dificultades que por nuestra parte podamos paliar, intentar, evidentemente, paliarlas. Creo que ya ha pasado el tiempo en que os pedíamos un margen de confianza para que pase a ser una exigencia lógica del Sector y, en este caso, de vosotros como ciudadanos andaluces.

Y nada más, por lo menos en mi presentación. El hecho de traer a mis dos compañeros de trabajo era para que los conociérais, porque en último caso van a estar aquí casi permanentemente, y porque, evidentemente, cualquier tema puntual que no pudiésemos contestar en la reunión de mañana o en el coloquio, ellos, han venido aquí para tomar notas y poder solucionarlo después, también de forma puntual, a través de las decisiones administrativas que le son competentes. Y por mi parte, como tu fuiste corto, yo más y me callo. ”

El presidente de ANESAR, satisfecho con lo conseguido



«Estamos muy orgullosos»

PABLO Arranz recordó a los asistentes que un año antes se reunieron en Andalucía «**con la sana intención de llegar a la meta**» de las máquinas progresivas interconexionadas y el **Reglamento de Salones andaluz.** Algo que ya se ha conseguido pese a las dificultades, que comparó al Rally París-Dakar. Se detuvo especialmente a analizar la transitoria tercera, «**que estamos muy orgullosos de ella**» porque repeta los derechos adquiridos de los Salones en funcionamiento, ya que al final se consiguió que «**cualquiera que estuviera ejerciendo su actividad de Salón pudiera seguir ejerciéndola sin limitación de metros**».

EL presidente de **ANESAR** invitó a todos a participar y a preguntar en la parte de las Jornadas dedicada al «**Análisis del Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego en la Comunidad Autónoma de Andalucía**», y solicitó «**ilusión**» a los presentes «**porque si pensáis que la mesa aquí presente tiene la varita mágica**», se comete un error. «**Hay que pensar que estamos haciendo una transición de una leyes del Estado a unos Reglamentos y a unas leyes de la Junta de Andalucía, de una autonomía, donde hay muchísimas cosas que no se parecen en nada**».

Pablo Arranz insistió especialmente en la interpretación de las leyes, ya que la novedad de la legislación provoca un punto de vista diferente, en función de la persona que se trate. Un objetivo, de este diálogo, por lo tanto, fue «**armonizar un poco los criterios que tiene la Junta de Andalucía con las delegaciones**». Igualmente se refirió al problema planteado por las guías, que se resolverá, caso de que sea necesario, con guías provisionales; aunque también anunció que **Cases** estaba en buena disposición para que no se produzcan cuellos de botella burocráticos.

Pablo Arranz tampoco olvidó en su presentación **el esfuerzo que ha hecho ANESAR** para abrir una delegación en **Sevilla** y animó a todos a participar en la realidad asociativa, única forma de lograr éxitos como el de las máquinas progresivas, objetivo de la asociación de salones para el resto de España en los próximos dos o tres años.

Se lamentó de la **falta de conexión «fluida» entre las asociaciones y los Ayuntamientos** y anunció una futura reunión de **ANESAR** con representantes de la **Federación de Municipios**, para la que ya se han iniciado los trámites pertinentes, con el objetivo de unificar criterios a la hora de aplicar ordenanzas y reglamentos. Finalmente, agradeció la asistencia y mostró el deseo de que «**disfrutéis de estas jornadas**».

El secretario general de ANESAR y su análisis esclarecedor



«Cada empresario puede instalar las máquinas que quiera»

EL «**Análisis del Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía**» comenzó con unas cuestiones previas planteadas por el **secretario general de ANESAR, Ignacio Martialay**, que resaltó el esfuerzo realizado por la asociación para que los asistentes tuvieran en un «**texto único**» el Reglamento y la corrección de errores.

HIZO especial hincapié en la desaparición de las limitaciones sobre el número de máquinas interconexionadas instaladas en lo salones, que ya no deben ser un máximo del 50 por 100 del total; «**es decir, cada empresario puede instalar en su salón las máquinas que estime oportuno, tanto de un tipo como de otro sin una obligación**».

Sobre la aplicación del Reglamento a la práctica y los problemas que se pueden presentar a la hora de adaptar los locales a las nuevas condiciones marcadas resaltó que «**hemos detectado una gran claridad de ideas en cuanto a la Dirección General del Juego en Sevilla, pero una cierta desconexión o falta de fluidez entre el funcionario de a pie que atiende al empresario, y las normas por las que ha de regirse ese funcionario y ese empresario**». También es necesario resolver, según **Martialay**, algunas contradicciones o elementos no muy claros en la normativa legal.

Tras la breve presentación del **secretario general de ANESAR** los asistentes pasaron a hacer preguntas sobre la aplicación del Reglamento a los representantes de la Junta de Andalucía, señores Vallejo y Venenoso. Estos aseguraron que «**se está intentando soslayar por medio de circulares**» los problemas que se han presentado de interpretación de la normativa. Recalcaron que «**las delegaciones están sobrepasadas de trabajo y de asunción de competencias**» y que aquí está, precisamente, una de las causas que provoca la lentitud, en algunos casos, de los trámites para conseguir las autorizaciones. «**Las delegaciones todavía no comprenden la filosofía de la circular y la urgencia**», dijeron, y explicaron que «**se están intentando limar asperezas**».

También hubo preguntas sobre la **fatídica fecha del 15 de mayo** y sobre los problemas que plantea la obligatoriedad de convertir **a los propietarios de salones en sociedades**, muchos de ellos personas jurídicas. Los técnicos de la Junta intentaron calmar a los afectados afirmando que «**no se trata, ni mucho menos, de que el 16 de mayo nos vayamos a poner a cerrar salones**».

ANESAR por sevillanas

La aclaración ante la nueva normativa



«Ningún reglamento puede recoger todas sus aplicaciones»

ADOLFO Fernández Becerra centró su intervención, frecuentemente interrumpida por preguntas y dudas de los asistentes, en la **adecuación de los locales a la nueva normativa de Salones Recreativos.** Su informe técnico tuvo un carácter eminentemente práctico y, pese a lo árido del tema, intentó soslayarlo con referencias constantes a los casos concretos. El orden que siguió en su exposición, en líneas generales, fue el dictado por el propio Reglamento.

«**El Salón** —comenzó— **no puede estar ni en una planta superior, ni en un segundo sótano»**, las razones, la filosofía, **«es que los bomberos o las ambulancias puedan llegar hasta un local de pública concurrencia donde haya algún accidente».** El Reglamento, en líneas generales es bastante concreto y tiene **«pocas lagunas»**, y disminuye algunas exigencias, aunque siempre hay que tener en cuenta que **«ningún Reglamento puede recoger todas sus aplicaciones».**

Adolfo Fernández criticó la redacción del artículo 5.º porque **«ha mezclado superficie total y superficie accesible»,** lo que provoca confusión en la norma y aclaró aspectos relacionados con las salidas de emergencia, calles peatonales, bocas de incendio, control, etc. Pronto, el informe técnico se convirtió en un coloquio de preguntas y respuestas en el que colaboraron los técnicos presentes de la Junta y **Pablo Arranz,** además de, lógicamente, el ponente **Adolfo Fernández.**

Los aspectos referidos al aforo de los locales no son del agrado de los propietarios de salones, pero **Pablo Arranz** recalcó que los servicios técnicos de la Junta de Andalucía se habían mostrado **«muy duros»**, y no fue posible modificar su opinión. No obstante, el presidente de **ANESAR** dijo que **«yo creo que esto no está terminado»,** abriendo una puerta a la esperanza de futuras negociaciones.

Libros de reclamaciones y menores de edad —especialmente en el caso de los niños más pequeños— son también fuente de problemas en los Salones. Los técnicos de la **Junta de Andalucía** intentaron en sus intervenciones quitar hierro a los temores de los propietarios y llamaron la atención ante posibles exageraciones.



COMITE DE HONOR

Excmo. Sr. Consejero de Gobernación
D. Enrique Linde Cirujano

Excmo. Sr. Viceconsejero de Gobernación
D. Antonio M.ª Claret García García

Ilmo. Sr. Director General del Juego
D. Manuel Cortés Ballesteros

COMITE ORGANIZADOR

Presidente

D. Pablo Arranz Alaez

Vicepresidente

D. Juan Pérez Calero

Miembros

D. José Olmo Martínez	*Granada*
D. José A. del Río Rodríguez	*Cádiz*
D. José Solano Marcé	*Sevilla*
D. Ignacio Martialay Sobrino	*Secretario Gral.*

COMITE TECNICO

D. Rodolfo Bacaicoa Castellanos	*OPER COIN*
D. Enrique Curtichs Pérez-Villaamil	*ANDRA*
D. Joaquín Franco Muñoz	*REC. FRANCO*
D. Ramón Jovani i Sans	*ARFYC*
D. Manuel Lao Hernández	*CIRSA*
D. Joaquín Toboso García	*FARESA*
D. Adolfo Fernández Becerra	*Asesor Técnico*
D. Benjamín García-Rosado y Caro	*Jefe Ase. Jurídica*

Presentadas por FARESA, CIRSA, OPER-COIN, AN



Joaquín Franco, sonriente ante la «Baby Triana», de FARESA

TERMINADA la intervención del señor **Fernández Becerra**, los fabricantes que habían trasladado sus **máquinas interconexionadas** para exhibirlas en **Sevilla**, realizaron una presentación de sus productos en los salones de exposición, a los que se trasladaron la totalidad de los asistentes a las jornadas.

Joaquín Franco y Joaquín Toboso, por FARESA, **Manuel Lao**, por CIRSA, **Rodolfo Bacaicoa**, por OPER-COIN, **Enrique Curtichs**, por ANDRA, y **Ramón Jovani**, por ARFYC, dieron cumplida satisfacción a todos los interesados en las máquinas progresivas interconexionadas que, ahora mismo, despiertan la máxima atención en Andalucía. Y ello porque representan una **importantísima perspectiva de rentabilidad** para los Salones Recreativos, así como una de las **filosofías más notables** de renovación en el juego recreativo y de estímulo para el jugador.

Las progresivas desp



Ramón Jovani tiene mucha confianza en sus máquinas «Arfyc-Game»



Angel Martínez, Director Comercial de OPER-COIN, presentó

RA y ARFYC

ANESAR por sevillanas



***Manuel Lao** posa satisfecho junto a sus «**Cirsa-Carroussel**»*

ertaron gran interés



*villa las «**Multi-Baby**»*



***Enrique Curtichs** espera tener una buena penetración en Andalucía con sus máquinas «**Baby Reten Royal**»*

Segunda jornada

Los problemas jurídicos y tributarios

De la constitución de sociedades a la de fianzas

● García Rosado realizó un profundo análisis sobre las ventajas e inconvenientes de las sociedades anónimas y limitadas... y sobre la inversión extranjera en el Sector del Juego

● González Barba y su anegírico del crédito y caución



EL **segundo día** de las jornadas andaluzas de **ANESAR**, se abrió con las palabras de **Benjamín García Rosado** y **José A. González Barba**, quienes hablaron, respectivamente, sobre la constitución de sociedades y sus problemas jurídicos y tributarios y de la constitución de fianzas.

EL señor **García Rosado**, que fue frecuentemente interrumpido por preguntas de los asistentes, analizó los diferentes tipos de sociedad en los que **la Ley del Juego y Apuestas de la Comunidad Autónoma de Andalucía** obliga a constituirse. Realizó un amplio y profundo estudio de las características, composición, ventajas y desventajas tanto de la sociedad anónima como de la sociedad limitada, para abordar a continuación, en lo que podríamos considerar la segunda parte de su ponencia, un tema complementario de indudable interés.

Desglosó, **Benjamín García Rosado**, en este apartado, las disposiciones que la Comunidad Económica Europea tiene previstas con respecto a estos dos tipos de sociedad: **anónima y limitada**, así como los planteamientos de futuro en nuestro país para adaptar la legislación española y, consiguientemente, la configuración de nuestras sociedades a estas normativas de la Comunidad Económica Europea.

Por su parte, el señor **González Barba**, dictó su conferencia apoyándose en medios audiovisuales, y tratando el tema de la constitución de fianzas que, en cualquier caso, no reviste un excesivo problema de interpretación ni aplicación para los empresarios de Salones Recreativos. Realizó **González Barba** una descripción **casi publicitaria de las bondades del crédito y caución** y, quizá, el punto que despertó mayor expectación fue el proceso de cambio de fianza individual a fianza societaria.

Tras esta ponencia, tomó de nuevo la palabra **Benjamín García Rosado** que hacía **«doblete»** en esta ocasión, para desarrollar el tema de **«la inversión extranjera en el Sector del Juego»** y que por su interés para nuestros lectores reproducimos íntegro, a continuación.

REPRODUCIMOS a continuación, íntegra, la conferencia que **Benjamín García Rosado** ofreció en las **II Jornadas Técnicas de ANESAR** sobre la Inversión Extranjera en el Sector del Juego. Creemos que a la indudable importancia del tema se unen los conocimientos del ponente, el escaso tratamiento y la falta de estudios aparecidos en el Sector sobre este asunto y la simplicidad, no exenta de rigor, de la disertación.

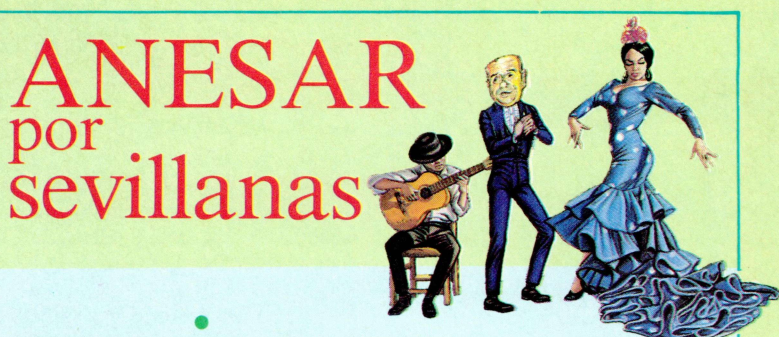
Benjamín García Rosado es natural de Salamanca. De 37 años de edad, es Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y en Ciencias Empresariales por ICADE. Profesor de Derecho en la Universidad de Comillas, en la actualidad es jefe de la asesoría jurídica de ANESAR y abogado en ejercicio.

«Voy a hacer uso de la palabra para tratar un tema casi de ciencia ficción, la inversión extranjera en el Juego. Si antes hemos hecho referencia al futuro, a la probable y futura reforma del régimen jurídico de las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, ahora lo vamos a hacer con relación a este interesante tema de la inversión extranjera en España.

Yo les anticipo que por la carencia de datos, va a ser muy escueta mi intervención, y ustedes percibirán que el desarrollo de la misma no deja de ser una reflexión sobre lo que va a suceder. En este terreno las seguridades son muy reducidas y, por tanto, la relatividad impera. En definitiva, el tema de la inversión extranjera es un tema muy complejo y de una trayectoria histórica muy larga.

Debemos necesariamente coger la historia en algún momento y ese momento que a mí me ha parecido más importante es el año 1974. En octubre de 1974 se produce un hecho importante en el ordenamiento de las inversiones extranjeras en España, porque, tras un período de cierta repulsión a la inversión extranjera, se abre la mano y se incentiva la inversión, una tímida incentivación de la inversión, que, en definitiva, como ocurre siempre con estos tímidos pasos, es bajo un control de una extraordinaria presión. Ese control, que se especifica, se manifiesta en dos categorías bien diferentes.

ANESAR por sevillanas



Inversión extranjera en el Sector del Juego

En primer lugar se establece una imprescindible y previa autorización administrativa cuando la participación extranjera exceda del 50 por 100 del capital social. En segundo lugar, se establece un régimen especial bajo controles mucho más estrictos para una serie determinada de actividades y sectores económicos que se consideran de primordial importancia para la economía de nuestro país. Tales sectores son: radiodifusión, empresas periodísticas, informativas, editoriales, mineras, hidrocarburos, bancarias, seguros, transportes, navieras, aguas y obras públicas. No está incluida en este elenco de actividades sometidas a un régimen específico la del Juego. En aquellos momentos, antes de ayer, el juego no estatal en España es delictivo.

Conviene que caigan ustedes en la cuenta que este régimen especial para sectores específicos lo único que determina es la necesidad de un régimen específico, una legislación más restrictiva, pero en ningún momento la legislación del año 74 cifra tasadamente cuales pueden ser los máximos porcentajes de inversión extanjera en estos sectores; puntualización que tiene su sentido, porque, como veremos, cuando se incluye en el catálogo la actividad del Juego, sí se tasa expresamente la participación extranjera, de forma equivocada y desafortunada, creo yo.

Por aquel entonces, poco después de ser aprobado el Reglamento del 74, hay una incipiente regulación en materia de inversiones extranjeras afectante al sector Juego, concretamente la que regula la adquisición de lotería, lotería estatal lógicamente, desde el extranjero. Se establece la necesidad de que la adquisición de décimos o billetes de loterías se efectúen a través de las entidades delegadas del Banco de España, que pueden realizarse, bien en pesetas corrientes, bien en divisas. El billete o décimo queda depositado en la entidad delegada, y si el premio correspondía a dicho billete, el premiado extranjero podría disponer de su importe en pesetas interiores dentro del territorio español. No había, por lo tanto, la posibilidad de transferir al exterior el rendimiento del premio.

El 25 de febrero de 1977, fecha que les resultará a ustedes muy familiar, se aprueba el Real Decreto-Ley por el que se regulan los aspectos penales, administrativos y fiscales del Juego. El Juego sale en aquel momento tímidamente de las timbas donde una legislación obsoleta y atávica lo había reducido. La regulación incipiente del Juego pone de manifiesto que la Administración actúa imbuida de una cierta mala conciencia. Autoriza en términos generales lo que considera, y no tiene ningún empacho en manifestar una actividad perniciosa. La Administración, hasta hace bien poco, ha mantenido simpre que el Juego es malo pero que no hay más remedio que autorizarlo. La presión social en aquel tiempo, en el año 77, es incoercible y, además, hay que decirlo, hay que manifestarlo sin ningún tipo de rubor, la Administración percibe los pingües beneficios de orden fiscal que ha de reportarle la autorización del Juego. Esta es la pura verdad.

La amalgama de elementos que confluyen en aquella ordenación incipiente del Juego hacen posible una reglamentación extraordinariamente tutelar y protectora, donde el orden público y el interés fiscal se hermanan en una incestuosa convivencia. En cuanto a la inversión extranjera, dicha amalgama de elementos, esa mala conciencia, la consideración del Juego como algo pernicioso, hace posible que el Decreto del 77 exprese y atienda con precisión a la posibilidad de inversión extranjera. Y dice concretamente en el artículo 4.3 de aquel Decreto que «la participación extranjera en el capital de las sociedades o empresas que se dediquen a las actividades reguladas en este Real Decreto-Ley será determinada reglamentariamente cuando el Gobierno decida que dicha participación sea inferior al porcentaje que venga fijado con carácter general». Qué duda cabe que los autores de aquel Real Decreto-Ley tenían ya previsto la aprobación a través de la oportuna disposición reglamentaria de un régimen especial que limitara la inversión extranjera en el Sector del Juego.

Efectivamente, no se deja de esperar y, concretamente, el 18 de marzo de 1977 aparece el Real Decreto 1026, por el que se regula la inversión extranjera en el Juego. Dicho decreto tiene cinco artículos y de orden normativo los cuatro primeros. Las coordenadas básicas de esta reglamentación son, fundamentalmente, las siguientes: la inversión extranjera en entidades de cualquier clase requerirá siempre previa autorización administrativa; en segundo lugar, la participación extranjera no podrá exceder en ningún caso del 25 por 100 del capital social de la sociedad española, en tercer lugar, se niega, se prohíbe terminantemente, la transferencia, es decir, efectuar pagos al exterior, por transferencia de tecnología o asistencia técnica.

De alguna manera, aquel Decreto, o aquella incipiente y escueta reglamentación de la inversión extranjera en el Juego, viene a significar un airado no a convertir España, o algunas porciones de España, en Las Vegas. Posiblemente, la determinación fuese explicable en aquel momento dadas las características ambientales, dadas las razones que pudieran haber impulsado a la Administración a ser cautelosa con la inversión extranjera. Pero esas razones tiene ya mucho tiempo, tienen concretamente diez años.

Los efectos de esta regulación no se dejaron esperar. Según los datos, los pocos datos, que ofrece la Dirección General de Transacciones Exteriores del Ministerio de Comercio, al importantísimo incremento de la inversión extranjera en España en los últimos años, el Sector del Juego aporta una porción minúscula, reducida, casi simbólica, a ese incremento importante de la inversión extranjera en nuestro país. Las razones son evidentemente dos. La apuntada, es decir, la legislación restrictiva en materia de inversiones extranjeras en este Sector; y, en segundo lugar, no hay que olvidarlo, la legislación reguladora de la actividad misma, la actividad del Juego, que es a juicio de cualquier observador ajeno, excesivamente reglamentista.

Mientras todas estas disposiciones se publican, entran en vigor y ponen de manifiesto que no es pernicioso, y que la posible perniciosidad del Juego era solamente supuesta, era algo que obedecía a residuos históricos que ya debían haber sido dejado a un lado, olvidados, apartados...

En 1985, fecha importante en la realidad histórica, económica y política de nuestro país, se produce la incorporación de España, la adhesión de España, al Tratado de las Comunidades Económicas Europeas. Como consecuencia de esa incorporación se recibe (esto significa pura y simple asunción de) la legislación básica y derivada de las Comunidades Económicas Europeas. Haciendo nuestra dicha legislación, empiezan a observarse posiciones de fricción respecto a las determinaciones que sobre la libertad de establecimiento y libertad de movimiento de capitales establecen los tratados básicos y la legislación derivada de las

Inversión extranjera en el Sector del Ju

Comunidades Europeas y la legislación interna de nuestro país.

De los documentos, o de los instrumentos jurídicos comunitarios de mayor relieve y que hace especial hincapié en este tema de las inversiones merece destacarse el Tratado de Roma, constitutivo de la Comunidad Económica Europea. Dos son los aspectos o principios que el Tratado recoge y que son directamente aplicables a este tema. En primer lugar, el Tratado garantiza a los miembros de los países comunitarios el ejercicio de cualquier actividad económica, salvo aquellas que un Estado prevea un régimen especial, justificado por razones de orden público, salud pública o seguridad pública. Es el llamado Derecho de Establecimiento. En segundo lugar, como principio fundamental, y en cuanto a los movimientos de capital, el Tratado ordena a los Estados miembros que supriman progresivamente las restricciones que respecto a los movimientos de capital puedan contener las legislaciones internas en cada sitio.

A este específico tema, el movimiento, la libertad de movimiento de capitales, se refieren las directrices comunitarias del Consejo de 11 de mayo de 1960 y el de 18 de diciembre de 1962. Estas directrices determinan que desde la fecha de adhesión han de estar liberalizados los movimientos por pagos corrientes y transacciones invisibles. Permite un período de tres años de régimen transitorio para la liberalización total de las inversiones directas, es decir, constitución de sociedades o adquisición de acciones de dicha sociedad (conviene advertir que esos tres años están a punto de cumplirse en nuestro caso). También se benefician de ese período de tres años de prórroga las inversiones de cartera. Y, por último, se autoriza un plazo de cinco años transitorio para las inversiones inmobiliarias.

Ese mismo año, es decir en 1985, se aprueba el Real Decreto 1042 de 29 de mayo, por el que se liberaliza el régimen de autorización de las inversiones extranjeras. Supone un paso importante a fin de adecuar nuestra legislación a las exigencias Comunitarias. Dura muy poco ese Real Decreto, por cuanto, el 27 de junio de 1986, se aprueba lo que es hoy texto articulado de la Ley de Inversiones Extranjeras.

Este texto articulado, la Ley de las Inversiones Extranjeras, es, insisto, el Derecho vigente en la actualidad. Los motivos que inspiran esta nueva regulación son fundamentalmente dos. En primer lugar, se pone de manifiesto un cambio importante de criterio en el planteamiento de la política económica general: la liberalización de las inversiones que contiene esta nueva reglamentación se extiende a todos los países del mundo, no sólo a los países comunitarios. La justificación de esa importante liberalización y el ámbito material que recoge su articulado se cifra en que el fomento de la inversión extranjera se considera a partir de ese momento como de interés prioritario, «no sólo —dice la exposición de motivos del texto articulado— como complemento de la inversión nacional, sino además por su aportación tecnológica y su contribución a la capacidad de competencia y flexibilidad de la economía española». En segundo lugar, que duda cabe, esta disposición en materia de inversiones extranjeras obedece a la imperiosa necesidad de adecuar nuestra legislación interna a las exigencias derivadas de nuestra adhesión a las Comunidades Europeas.

Como puntos fundamentales de esta legislación, básicamente los siguientes. En primer lugar, se liberalizan totalmente todas aquellas inversiones directas, es decir constitución de sociedad, adquisición de acciones de dichas sociedades..., cuando dichas aportaciones no superan el 50 por 100 del capital de la compañía. Para aquellas que excedan del 50 por 100 del capital social, el régimen antiguo o de previa autorización administrativa se sustituye por un régimen de verificación administrativa, y además se aplica a este régimen de verificación, que es un trámite muy sencillo, la técnica del silencio positivo, de tal forma que si el inversor extranjero presenta su proyecto de inversión a los efectos de la oportuna verificación, y la administración, en este caso la Dirección General de Transaciones, no contesta en el plazo de treinta días hábiles, se entiende como consentida o verificada la inversión. En tercer lugar, es un paso importante en materia de inversiones, se reconoce al inversor extranjero el derecho a transferir al exterior sin limitación cuantitativa alguna el capital invertido, sus plusvalías, los beneficios, los dividendos e, incluso, el producto de la venta de derechos de suscripción de títulos valores; no hay, por tanto, limitación apreciable en cuanto al derecho de transferencia al exterior. Desaparece, y era conveniente que así se hiciera, la antigua reserva de la Administración (antigua no, hace un año que estaba vigente), en virtud de la cual ésta quedaba autorizada para, aún en inversiones en principio admisibles, poderlas desautorizar, poderlas rechazar, si consideraba que dichas inversiones podía afectar al interés de nuestra economía nacional. Desaparece esa discrecionalidad, desaparece esa posibilidad que era nociva y recelosa respecto a la inversión extranjera, pero, y este es el único pero, de esta regulación inversora, se mantienen sectores específicos a los que no es de aplicación este régimen de liberalización, sino que quedan sometidos a una regulación específica, desde luego mucho más restrictiva, mucho más cautelosa. La antigua lista queda reducida a cinco sectores, concretamente defensa nacional, televisión, radio, transporte aéreo y, por último, el Sector del Juego. Pero hay una importante discriminación que no acabo de entender por qué, ni yo ni muchos.

Respecto a temas importantes como la defensa nacional, televisión, radio y transporte aéreo, su régimen específico, y concretamente el reglamento que desarrolla la Ley de Inversiones Extranjeras, determina que las inversiones extranjeras en estos sectores quedarán sometidas a la necesidad de previa autorización. No es verificación, sino previa autorización, que además corresponde, en todo caso, a la decisión del Consejo de Ministros. Pero respecto al Juego se dice que necesitará, que duda cabe, la autorización administrativa, que también corresponde al Consejo de Ministros, pero que en ningún caso podrá exceder la inversión extranjera del 25 por 100 del capital de la sociedad española. Es decir, esa limitación tasada que nace, como hemos visto, del decreto del 77, se mantiene todavía y no se impone con respecto a otros sectores en donde, a lo mejor, la cautela hubiera sido mucho más fácil de explicar, y me refiero concretamente al sector relacionado con actividades que afectan a la defensa de nuestro país. En éstos es necesaria la autorización pero no se tasa legalmente el porcentaje máximo de inversión, sin embargo, en el Juego, además de someternos al requisito de la autorización administrativa, queda especificado con toda y rotunda claridad, que no podrá exceder del 25 por 100.

Hay en el Reglamento una disposición que resulta curiosa y de difícil comprensión. Recuerden ustedes que, cuando se aprueba, el Decreto del 77, se dice que, en todo caso, las inversiones en el Sector Juego precisarán de autorización administrativa y que según el segundo artículo, no podían exceder del 25 por 100 del capital. Pues bien, el Reglamento de Inversiones Extranjeras dice algo muy parecido, pero que no es lo mismo. Dice exactamente que «la inversión extranjera en las entidades de cualquier clase que se dediquen a la explotación del juego de suerte, envite azar o apuestas, no podrá superar el 25 por 100 del capital social y requerirá en todo caso autorización administrativa». No separa los requisitos de importe máximo o participación máxima y autorización, sino que las engloba en un mismo apartado; lo que ha hecho pensar a algún autor que según este texto diferente las inversiones extranjeras en Sector Juego que no superen el 25 por 100 del capital de la sociedad, no están sometidas al régimen de autorización previa, sino al general de verificación y por lo tanto con la técnica del silencio positivo. El tema es dudoso, y desde luego, yo carezco de elementos de juicio suficientes y de experiencia para poder decir cual es el criterio de la Administración, si se planteara una solicitud de verificación de inversión extranjera en el Sector Juego que no supere el importe máximo del 25 por 100.

La justificación de mantener estos sectores en régimen específico, y por lo tanto apartados del régimen general de liberalización, se centra o se especifica en los artículos 56.1 y 223.1 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, del Tratado de Roma. El único de los preceptos citados aplicable al Sector Juego es el artículo 56. Este artículo 56 del Tratado, efectivamente, autoriza a los Estados miembros para que limiten la libertad de inversión siempre y



cuando las actividaes afectadas tengan relación directa con exigencias derivadas del orden público, la salud pública, la seguridad pública.

Pero ya reiterada jurisprudencia comunitaria, y alguna que otra decisión, ponen de manifiesto que estas posibles excepciones al principio de libertad de establecimiento y al ejercicio de la libertad de movimiento de capitales, son de interpretación, y por lo tanto, de aplicación restrictiva. Resulta difícil hoy que pueda justificarse la limitación en el Sector Juego por razones de orden público, por razones de salud o de seguridad públicas. Pero sí es difícil desde el punto de vista lógico, dada la situación actual, en que el juego se desenvuelve con absoluta normalidad, resulta también difícilmente conciliable con la última de las novedades, que respecto a nuestro ordenamiento, supone la ratificación reciente del Acta Unica de Europa.

El Acta Unica de Europa supone una modificación de los Tratados Constitutivos de las Comunidades Económicas Europeas y un nuevo impulso, un redobladísimo impulso, tendente a construir una Europa unida en lo político, común y solidaria en lo económico. Las exigencias derivadas de los compromisos asumidos por las ratificaciones de ese Acta se pondrán de manifiesto y entrarán en vigor directamente en el año 1992. Durante el transcurso de ese año las limitaciones a la libertad de establecimiento y las limitaciones a la libertad de movimiento de capitales han de desaparecer. Hay que prepararse, por lo tanto, 1992, Sevilla 92, está muy cerca.

Como último dato, según opinión del director general de Transacciones Exteriores del Ministerio de Comercio, con quien coincidí hace unos días en Lisboa, ante la pregunta de algún empresario portugués respecto a cuáles eran los sectores de regulación específica en donde la inversión extranjera comunitaria no estaba plenamente liberalizada, el director general comentó las cinco actividades que les he descrito. Y dijo que algunas de ellas posiblemente no tuviesen hoy justificación, y que posiblemente obedeciera su limitación a la simple inercia, al simple reflejo histórico de haber nacido con cierta mala conciencia. Y citó concretamente la actividad del Juego. A su juicio, la actividad del Juego debe de salir de ese régimen especial de actividades controladas y parece ser que se están estudiando disposiciones de promulgación inmediata que amplíen o excluyan completamente a esta actividad de esa reglamentación específica y restrictiva.

Esto era todo lo que tenía que decirles. Gracias. **"**

ANESAR por sevillanas

Lluvia de preguntas a Cortés Ballesteros



«La normativa perjudica a unos y beneficia a otros»

● *«Las apuestas hípicas irán a los salones»*

● *«Nos ha faltado valor para sacar las máquinas "A" del Reglamento»*

MANUEL Cortés Ballesteros no realizó ninguna disertación previa al coloquio y pasó directamente a responder a las preguntas que le efectuaron los asistentes. Su intención era **«no irse por los cerros de Ubeda»**, y entrar en materia con rapidez.

LAS primeras preguntas hicieron referencia, como es lógico, a las máquinas interconexionadas, especialmente a aquellos aspectos relacionados con las guías provisionales, calificadas por **Cortés** como **«un procedimiento extraordinario»** para facilitar la tarea a los Salones Recreativos. De cualquier forma, estos problemas se solucionan sin mayores historias porque **«parece que las máquinas progresivas interconexionadas se podrán instalar como se vienen instalando el resto de las máquinas en los Salones, sin otro procedimiento raro o extraño»**.

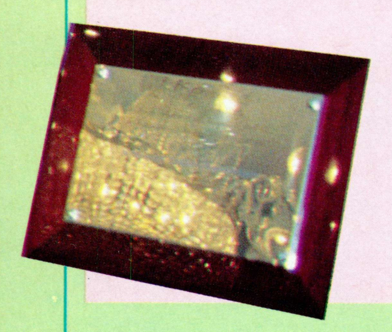
Sobre el resultado de los recursos presentados por alguna asociación en contra de la orden de liberalización de permisos, Cortés Ballesteros aseguró que **«no tengo ni idea»**, aunque recalcó que el interés de la Junta de Andalucía es **«mantener la resolución exactamente tal y como se publicó en el BOJA, porque es coherente con la filosofía que queremos practicar»**. Manuel Cortés insistió que **«la normativa perjudica a unos y beneficia a otros»** y recalcó la filosofía de la Junta de Andalucía consistente en potenciar el juego que se celebra en locales cerrados.

A la pregunta sobre qué otras actividades o apuestas se podráan celebrar en el futuro en los Salones de Juego, **Manuel Cortés Ballesteros** fue tajante: **«El siguiente paso está claro, cuando funcione el hipódromo con sus apuestas parecidas a las que existen en Inglaterra. Es el siguiente juego. ¿Fecha o calendario? Pues hay parones, a veces ineludibles y a veces de propia voluntad, pero puede estar a finales del 90 o principios del 91 instalados»**.

En un momento dado, confesó que en la Dirección General de la Junta eran partidarios de **sacar las máquinas de tipo «A» del Reglamento** porque no son máquinas de Juego, **«pero nos faltó valor para ello»**. De cualquier forma aseguró que, en un principio, no hay inconvenientes para que estos modelos se instalen en otro tipo de lugares como terrazas, etc., **«más que otra cosa depende de la seguridad del que lo vaya a usar»**.



Placa conmemorativa a Cortés



FINALIZADO el coloquio, **Manuel Cortés Ballesteros,** Director General del Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía, recibió de manos de **Pablo Arranz** una placa conmemorativa que simboliza el sentimiento de **gratitud del subsector de los Salones Recreativos** por la labor realizada por el señor Cortés en servicio del Sector andaluz y particularmente de la parcela de los salones.

Manuel Cortés agradeció muy sinceramente este reconocimiento público de **ANESAR** y cedió la palabra al Excelentísimo señor **D. Antonio María Claret,** Viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía, quien procedió a clausurar las Jornadas, tras una larga y clarificadora alocución que también publicamos en su totalidad.

Los actos concluyeron con un almuerzo lleno de cordialidad.

Subasta de progresivas



MIENTRAS se esperaba al señor **Claret,** que tardó algunos minutos en llegar, se celebró **una subasta de «carrousseles»** de máquinas progresivas interconexionadas, cedidas por los distintos fabricantes que componían el Comité Técnico de estas jornadas.

Se alcanzaron precios muy interesantes para cada uno de estos grupos de máquinas y actuó de «Speaker» el Vicepresidente del Comité Organizador, **Rafael Pérez Calero** quien supo amenizar el tiempo de pujas con una risa contagiosa y personal, salpicando la subasta con chistes de Lepe y comentarios llenos de gracejo de la tierra.





Discurso de clausura

ANTONIO Claret

"Señoras y señores, queridos amigos: Hoy venía yo aquí, como siempre cuando vengo a estar con vosotros, con la ilusión de estar con un grupo de amigos, de charlar con ellos, de enterarme de sus inquietudes, de explicarles cuáles son las nuestras, de tratar de comunicarnos. Creo que hoy la asistencia es abundante, mucho más abundante que la mayoría de las veces. Supongo que se debe a que colaborábamos con ustedes en la explicación del Reglamento, supongo que ese es el motivo esencial por el que casi todos están aquí.

Colaboradores míos han estado con vosotros aquí explicando cual es el Reglamento que hemos hecho en Andalucía, qué sentido tiene y por qué lo hemos hecho así. No me voy a extender en ello, porque ellos, seguramente, ya os lo han explicado todo, y muy bien. Sin embargo, si quiero deciros que llevo ya tres años en este trabajo; y, al cabo de tres años, siempre tiene uno tentación de mirar hacia atrás y hacer el balance de lo que dijo que iba a hacer y de lo que ha hecho.

Bueno, pues cuando yo llegué, no teníamos Ley del Juego y dije: vamos a hacer una Ley del Juego. No teníamos Reglamento de Máquinas y dije: vamos a hacer un Reglamento de Máquinas. No teníamos Reglamento de Salones y se ha hecho un Reglamento de Salones. No teníamos Inspección Administrativa del Juego propia de la Junta, y tenemos una Inspección Administrativa propia de la Junta. En el aspecto normativo creo que hemos completado el ciclo total, la estabilidad total, de lo que se puede hacer en la materia.

Cierto es que hay disposiciones de desarrollo de estas materias, de estos decretos, que unos verán con mejores y otros con peores ojos; pero que también responden a lo que yo llevo tres años diciendo. Y no es cosa nueva ni que vosotros me vayáis a oír decir ahora. Nosotros vamos a seguir potenciando el Juego en recintos cerrados: Salones, Bingos, Casinos... Y eso lo llevo diciendo tres años. Y le he dicho a los empresarios que son de fuera de Andalucía: venid a invertir en Andalucía, que en Andalucía tenéis oportunidad de ganar dinero. Y en Andalucía, los empresarios que han venido son empresarios que han arriesgado por Andalucía, que han hecho inversiones en Andalucía, que han dejado el dinero, que han creado puestos de trabajo, que han hecho inversiones en infraestructura turística... Pues bueno, están teniendo la compensación de que esta es una tierra turística y una tierra en la que se puede tener rentabilidad.

Dicen los economistas, y me lo repiten una y otra vez cuando planifican, que Andalucía es la tierra donde más y mejores negocios se van a hacer en los



ANESAR por sevillanas

«Se han consensuado con el Sector, el 90 por 100 de las normas»

próximos diez años porque es la tierra donde se viene toda la industria del ocio. Yo os repito a vosotros, en Andalucía vamos a seguir apoyando a los Salones Recreativos, y más cosas buenas vendrán a los Salones Recreativos. Y ese va a ser el camino que nosotros hemos decidido adoptar.

También tengo que reconocer que cuando llegué aquí, el Sector en general carecía de una estructura gerencial buena, y debo decir que los empresarios que han estado trabajando en Andalucía han cambiado sustancialmente la manera de llevar las empresas, se han dedicado a gerenciarlas mejor, a constituir sociedades, a preocuparse mucho más de la rentabilidad de las inversiones que hacían y en definitiva, a ser buenos empresarios. Se ha modificado mucho el Sector. Eso también es verdad y hay que reconocérselo a los empresarios. Y no es cosa que haya hecho la Administración por ellos, sino que ellos mismos, viendo que podía hacerse, que aquí podía tener un aparato estable de producción, no una inversión a corto plazo para sacar dinero e irse, sino un aparato estable de producción, se han decidido quedarse, invertir su dinero. Yo, a ellos, les estoy agradecido, por supuesto.

Y también debo decir que, cuando llegué, dije que iba a consensuar con el Sector, y con los diversos subsectores, todas las normas. Y yo creo que se han consensuado en el 99 por 100 las normas con el Sector, y que la mayoría de las veces hemos estado de acuerdo, y sobre todo, habéis conseguido de esta Administración que os escuchara, que se os oyera, y que se incluyeran vuestras inquietudes y vuestras necesidades dentro de los Reglamentos o de las normas que nosotros hemos dictado. Así va a seguir siendo mientras yo pueda decirlo y esté donde estoy.

De la misma manera, hay otra cosa que yo quería potenciar, la producción de la industria propia andaluza. Tenemos pocas empresas destinadas al sector de transformación, pero las pocas que tenemos las mimamos y las vamos a seguir mimando, desde la Junta de Andalucía por lo menos. De la misma manera que tenemos mucho interés en las transacciones comerciales que se hagan en Andalucía (Ferias de muestras, cosas que vengan, la Feria de Torremolinos es otra cosa que a nosotros nos interesa potenciar para que vengáis los que no sois de Andalucía, a ver como se vive en Andalucía, a ver las posibilidades de inversión que hay en Andalucía). Todas las empresas que se instalen, ya sean de producción, o ya sean de comercio, nosotros las vamos a mimar.

Y yo estoy seguro que vosotros conmigo, véis que, en general, durante estos tres años, la labor del conjunto, de la relación entre vosotros y nosotros, ha sido una labor que yo calificaría, como dice ahora todo el mundo, de positiva. Es más, incluso de una colaboración eficaz y necesaria, que ha reportado beneficios a las dos partes, que es lo cierto. Pero si pasara por alto el último decreto que hemos sacado, y no lo nombrara aquí, vosotros me diríais que había hecho una faena de aliño y no había entrada al toro.

Y dicho todo lo otro, que lo creo más cierto que el comer, es absolutamente cierto que hemos colaborado, que hemos trabajado juntos y que eso ha sido beneficioso para los dos, entro a una norma de la que estoy seguro unos estáreis a favor y otros estáreis en contra. Estáreis más a mi favor en tanto en cuanto más salones tengáis y menos empresas operadoras de calle, tengáis.

Como ya he dicho antes, nosotros venimos proclamando desde hace tres años cual es nuestra política en juego, y a ella íbamos. Bien, dentro de eso, pues una de las cosas era el que teníamos necesidad de redimensionar los salones de juego, por eso lo dividimos en dos, en juego y recreativos, y eso les iba a costar un coste importante a los empresarios de este Sector. Uno de los motivos para hacer esta norma es paliarlo. Otro motivo, segundo e importantísimo también, es conseguir un número de máquinas en Andalucía del que estamos faltos. En Andalucía, vosotros lo sabéis, los permisos se cotizan muy altos, y la transmisión de permisos es muy alta porque no hay permisos, el mercado está contingentado y no hay manera de obtener permisos baratos. Otro motivo, ha sido la necesidad de crear nuevos empresarios en Andalucía, la posibilidad de que gente que no puede entrar al Sector, porque necesita mucho dinero para poder entrar a trabajar como pequeño empresario, pueda entrar con poco gasto, con suficiente como para poder echar a andar una pequeña empresa. Queremos potenciar a los pequeños empresarios.

A pesar de que hay quien opina lo contrario, yo creo que esta medida, si se lleva con racionalidad, es perjudicial para todos aquellos grandes empresarios del Sector y beneficiosa para que haya muchos y pequeños. Eso quiere decir que le doy la posibilidad a muchos pequeños empresarios que hay en Andalucía de que tengan número de máquinas adicional. Y si esos pequeños empresarios cometen la equivocación de hacer su dinero y venderlos inmediatamente, tendré menos pequeños empresarios, pero yo confío en el sector empresarial andaluz y confío en el sector de la clase empresarial. Y pienso que va a haber muchos más pequeños empresarios que van a poder establecerse en Andalucía y que van a poner sus propias máquinas a operarlas, o que van a transformar sus negocios.

Probablemente yo sea un hombre muy confiado, pero creo que el político es necesariamente confiado en la inteligencia de los ciudadanos; que no se puede hacer la política, y en este caso yo reconozco que es una norma política que incide y lleva al Sector hacia un sitio, si no se tiene confianza en los administrados. Y yo tengo confianza en el sector empresarial andaluz, y tengo confianza en el sector de salones y en el sector de operadores de Andalucía, y creo que todos ellos se van a echar adelante y van a poner sus máquinas a operar en muchas pequeñas explotaciones.

No quisiera equivocarme con ello porque hay muchas voces que me dicen que esto es un medida utópica. No quisiera equivocarme, y responder de verdad, a un sentimiento de credibilidad y confianza en la mayoría de vosotros. La norma es una norma y se puede recurrir o no recurrir. Un recurso va a los Tribunales y se juzga y se hace. Después de ése, puede venir una norma distinta de otro rango distinto, y después puede venir incluso otra norma más ampliadora de la norma total, en el caso de que haya problemas.

Lo que sí digo es que no os pongáis, como hacéis algunas veces, a recurrir una norma que después no queréis que se ejecute. El que recurre es porque quiere que se ejecute, pero no recurrirá una cosa que no queréis que se ejecute. Si creéis que esta medida es buena, si creéis que esta medida favorece a la mayoría de los que estáis en el Sector, id adelante con ella. Yo creo que es buena y creo que os va a beneficiar a la generalidad. Desde luego, va en la línea de lo que yo he estado defendiendo tres años y en lo que voy a seguir defendiendo mientras esté en el puesto que estoy. Y, desde luego, lo repito una vez más, tengo confianza en que vosotros sabréis aprovechar la norma en beneficio sobre todo, de Andalucía, que necesita que haya muchos empresarios y muchos sitios donde se cree trabajo y empleo. Muchas gracias, señores. »

Calendario de próximos eventos

Las grandes ferias del mundo

FECHA	EVENTO	LUGAR	ORGANIZACION
9-10 marzo	COIN OP 88	Hotel Burlington Dublín (Irlanda)	**ENTERPRISE EXHIBITIONS Kildare Enterprise Center Melitta Road, Kildare Irlanda Tel. 21132/21522 Télex: 60699**
9-10 marzo	IGBE 88 (International Gaming Business Exposition)	Hotel Tropicana Las Vegas (EE.UU.)	**CONFERENCE MANAGEMENT CORPORATION 200 Connecticut Ave. Norwalk, Connecticut 06854 Estados Unidos Tel. 203.852.0500 Télex: 284197**
11-13 marzo	ACME 88 (American Coin Machine Exhibition)	Bally Grand Hotel Las Vegas (EE.UU.)	**WILLIAM T. GLASGOW INC. 16066 South Park Ave. South Holland Illinois 60473 Estados Unidos Tel. 312-333.92.92 Télex: ITT 4943831 BG UI**
13-14 abril	VII ANIVERSARIO MAQUINA RECREATIVA	Palacio de Exposiciones y Congresos Madrid (España)	**ALIA EDICIONES C/ Comandante Franco, 28 28016 Madrid España Tel. (91) 457 59 00 Télex: 50227**
16-24 abril	FERIA DE MILAN	Feria de Milán (Italia)	**ENTE AUTONOMO FERIA INTERNACIONAL DE MILAN Largo Domodossola, 1 20145 Milán Italia Tel. 49.971 Télex: 331360**
19-20 octubre	JAMMA SHOW 88	Heiwajima Ryutsu Center Torkyo (Japón)	**JAPAN AMUSEMENT MACHINERY MANUFACTURE'S ASSOCIATION Room 704 Nagata-Cho TBR Bldg. 2-10-2 Nagata-Cho. Chiyo da Ward Tokyo 100 Japón Tel. 593-2563/64**
21-22 octubre	AL PREVIEW 88	Novotel Hammersmith. Londres (Reino Unido)	**HOWARD AND WIKBERG PROMOTIONS 23 Tabistock Place Londres WC1H 9SE Reino Unido Tel. 01-387.2021**
3-5 noviembre	AMOA 88 (Amusement and Music Operators' Association Convention)	Hyatt Hotel Chicago (EE.UU.)	**AMOA 111 East Wacker Drive Chicago. Illinois 60601 Estados Unidos Tel. 01/312.644-6610**
15-18 noviembre	INDUFERIAS	Recinto Ferial de Valencia (España)	
22-24 noviembre	IAAPPA	Nueva Orleans (EE.UU.)	**INTERNATIONAL ASSOCIATION OF AMUSSEMENT PARKS AND ATRACTIONS 4230 King Street Alexandra VA 22302 Estados Unidos**
24-26 noviembre	FER 88 (Feria Española del Recreativo)	Barcelona (España)	**FACOMARE-INTERALIA Secretaría General: Avda. Diagonal, 474 08006 Barcelona España Tel. (93) 2185850 Télex: 50227 NTRL**
6-9 diciembre	FORAINEXPO-AMUSEXPO	Le Bourget. París (Francia)	**TECHNOEXPO 8 Rue de la Michodiere 75002 París Francia Tel. (1) 742.92.56 Télex: 211897 F TECEXPO**

La Junta de **Andalucía** levanta un viejo fantasma en el Sector

Liberalización
del parque de máquinas



EL pasado 29 de enero la **Junta de Andalucía** levantaba un viejo fantasma del Sector, el de la **liberalización** de las autorizaciones de explotación. Aunque esta liberalización ha sido parcial y limitada, la polémica ha saltado entre sus partidarios y sus opositores. De momento, y a la espera de una medida similar en Canarias, **la Administración central ve con «preocupación»** este tipo de iniciativas autonómicas y **la mayoría de las asociaciones del Sector han mostrado su oposición a la liberalización**, mientras no se estudien en profundidad sus repercusiones y no vaya acompañada de una planificación.

LA resolución de 20 de enero de 1988 de la **Dirección General de Juego de la Junta de Andalucía**, publicada en el **BOJA del 29 de enero**, ha roto, por lo menos en cierta medida, las idílicas relaciones que durante los últimos tiempos habían mantenido las asociaciones del Sector y los responsables del Juego andaluz.

Mediante la mencionada resolución, las máquinas recreativas con autorización de instalación en los Salones Recreativos pueden también ser colocadas en la calle. Esta **liberalización, además de parcial, es limitada en el tiempo**, porque las autorizaciones solicitadas con posterioridad a la publicación en el **BOJA, de la resolución el 29 de enero**, no pueden acogerse a tan ventajosa perspectiva.

Las razones de la Junta de Andalucía

SEGUN la **Junta de Andalucía**, el número de máquinas en la calle, **aumentará en tres o cuatro mil**, aunque fuentes del Sector consultadas por MAQUINA RECREATIVA elevan esta cifra **a cerca de siete mil. El primer motivo** aducido por los responsables andaluces del juego para justificar esta Resolución es el del **alto coste que tienen en el mercado las autorizaciones** de explotación. Al parecer, este objetivo se ha cumplido y **el precio de las guías ha bajado vertiginosamente en Andalucía**. Tomando con las lógicas y obvias reservas que merecen estas cifras, algunos operadores han comentado a MAQUINA RECREATIVA que unos permisos que antes **costaban 800.000 pesetas** han visto reducido su valor **a medio millón**. Por otra parte, **en el resto del Estado están muy interesados** por estas autorizaciones y su precio sube en el mercado en la misma proporción que aumenta la distancia geográfica desde Andalucía.

La **segunda razón** de la Junta se refiere, según ellos, a que esta **«semiliberalización»**, como la denomina **Manuel Cortés Ballesteros, facilitará el acceso al mercado de los pequeños operadores**, al estar dispersas en muchas manos las solicitudes, **del 30 de diciembre del 87 al 8 de enero del 88**, por ejemplo, las últimas **800** autorizaciones concedidas están en manos de **172 empresas diferentes**. Los opositores a la medida argumentan que el pequeño operador **se dejará «tentar» por las ofertas económicas de los grandes** y, por lo tanto, tarde o temprano, estas autorizaciones se concentrarán en pocas manos. Además, **algunos explotadores andaluces** han expresado a MAQUINA RECREATIVA **el temor de que se produzca una ofensiva en la calle** y que «levantar» máquinas se ponga a la orden del día. Las palabras más repetidas son «miedo» y «frustración».

Otro **argumento muy convincente** para la Junta de Andalucía se refiere al **aumento de las recaudaciones de la Tasa de Juego** en una cifra que **oscilará entre los 500 y los 875 millones de pesetas**, según *el número de* **nuevas autorizaciones sea de 4.000 ó 7.000**. A nadie le amarga un dulce.

»»

ENCUESTA

Liberalización SI;

La polémica en el Sector, de nuevo está servida. Esta vez con el trasfondo de la ***liberalización de permisos que ha saltado en Andalucía,*** *quizá con más intensidad que en cualquier otro sitio; pero que trasciende a todos los ámbitos del territorio español. Aprovechando la estancia de MAQUINA RECREATIVA en* ***Sevilla*** *durante la celebración del* ***II Congreso para empresarios de Salones de Andalucía,*** *realizamos la siguiente encuesta entre algunas de las personalidades más significativas del Recreativo.*

»»

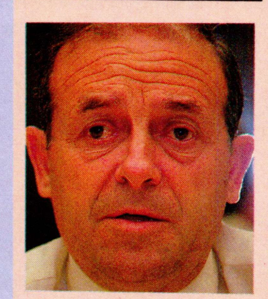
Finalmente, **el último bloque argumental favorece a los Salones Recreativos.** Se enmarca dentro de la **filosofía de la Junta de Andalucía** de potenciar el Juego en locales cerrados. Y atención a esta filosofía porque fuentes generalmente bien informadas del Sector han expresado a MAQUINA RECREATIVA su **impresión de que esta línea política es mayoritaria en el Partido Socialista que, no olvidemos, gobierna no sólo el Estado central, sino también una parte muy significativa de las diferentes administraciones autonómicas.**

El **beneficio** de los Salones Recreativos en Andalucía requiere una **doble lectura política,** al margen de que lo normal sea que el empresario **diversifique su actividad explotadora en hostelería y Salones.** Por una parte, **la venta de autorizaciones** le supondrá una **importante ayuda económica ante la doble inversión** que le acarreará la necesidad de adecuar el Salón al nuevo Reglamento y la adquisición de las máquinas interconexionadas. Y, por otra, constituye una **especie de «compensación»** a las presuntas discriminaciones sufridas con la aprobación del Reglamento de Bingos andaluz.

La mayoría de las asociaciones en contra

DESDE el primer momento **las asociaciones del** Sector manifestaron, en líneas generales, **su oposición a la Resolución de la Dirección General del Juego de la Junta de Andalucía.** Como ya informamos en el número de febrero de MAQUINA RECREATIVA, tres días antes de que apareciera publicada la mencionada resolución en el **BOJA,** las asociaciones **ANMARE, ANDEMAR, ANESAR y FACOMARE** se reunieron con el viceconsejero de Gobernación de la Junta, **Antonio María Claret,** para intentar que cambiara de opinión. Como los hechos han demostrado fue imposible.

Sin embargo, no se puede hablar de unanimidad en el Sector. Las diferencias en la **Junta Directiva de FACOMARE** que estudió este tema fueron importantes. En **FEMARA** ha ocurrido **tres cuartos de lo mismo,** hasta el punto de que en el momento de elaborar este artículo **todavía no habían**



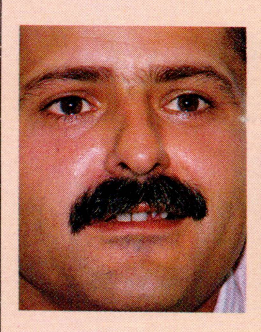
PABLO ARRANZ

ANESAR

«Si alguien se beneficia, los Salones tenemos que ser los primeros»

LO primero que tengo que decir es que **estamos muy contentos,** porque nuestra llamada ha sido atendida por todo el Sector del Juego. También estamos **muy agradecidos a la Junta de Andalucía** por concedernos lo que tanto necesitábamos: unas máquinas especiales progresivas y, por eso es por lo que el resto de las autonomías tienen ganas de conocer su efectividad.

De la liberalización, yo tengo que aclarar que **no hay tal liberalización.** Hay un momento, efectivamente, que no es el primero, en el que ha habido unos pequeños problemas con motivo de las sentencias. **Andalucía tenía la decisión ya hace tiempo de poner más permisos en la calle y hemos estado frenando este tema.** ANESAR concretamente, le dijo a la Junta de Andalucía que no **era el momento de sacar las máquinas a la calle.** Pero si alguno tenían derecho a sacarlas, eran los salones porque la autorizaciones que teníamos, al haber sido anulado el Decreto 1895 y estar sólo en vigor el de 1981, entendíamos que **esos permisos eran válidos para estar en cualquier establecimiento;** pero siempre dejando claro que ANESAR nunca ha dado unas facilidades excesivas para que esto ocurra, pero sí tenemos que decir, que si alguien se beneficia, los propietarios de **Salones Recreativos tenemos que ser los primeros.**



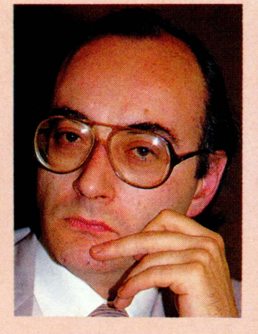
JOSE ANTONIO BOSCH

RECREATIVOS FRANCO y JUEGOS POPULARES

«La liberalización no es ni buena, ni mala»

PUES yo veo el Sector por Andalucía, movido. Ahora mismo **todas las miradas están puestas en esta región,** por la semiliberalización del mercado, que puede ser un primer paso que parece que marca una intención de liberalizar el mercado aquí, en Andalucía. Un paso moderado, cortito, pero que va en esa dirección. Yo tengo la sensación razonable de que, al menos, en **Comunidades en las que gobierne el mismo partido adoptarán una política homogenea.**

Las argumentaciones de la Junta para tomar esta medida, son que se está especulando con una autorización administrativa y crear un mayor mercado de oferta para **que bajen los precios.** Por otra parte, **darle nueva vida al mercado** porque, parece ser, que hay un hueco en el Sector que se puede cubrir con máquinas de nueva documentación. Lo lógico también es que si existen **máquinas clandestinas, sean desplazadas por máquinas documentadas** y esa puede ser otra de las razones. Yo pienso que eso **no es ni bueno ni malo,** sino que va a propiciar más competencia y eso lo que obligará es a despabiliarse y ofrecer mejores servicios.



VICTOR CALVO

Presidente de ANDEMAR

«La liberalización de permisos es una medida que va en contra del Sector»

ANDALUCIA yo diría que es tremendamente importante para el Sector del Recreativo, porque, incluso me atrevería a decir que **en estos momentos está marcando unas pautas.** Yo insisto en lo que siempre he dicho y es que una autonomía, no sólo legisla para sí, sino que **sus actuaciones inciden en todo el mercado nacional.** Ese ha sido, precisamente el fallo: no considerar el juego de las Máquinas Recreativas a nivel nacional, como ocurre en otros juegos.

Con respecto al otro tema, en función de lo que he oído al señor Cortés, mi preocupación es que la **potenciación que se está haciendo de los Salones de Juego, se está haciendo en virtud de ir en contra de la empresa operadora.** Esto no me parece lógico, cuando ambos conceptos son compatibles.

La **Liberalización de permisos yo la veo tremendamente negativa.** En este sentido me he manifestado y me sigo manifestando; no sé exactamente cuáles son los criterios de la Administración. **Creo que es una medida que va en contra del Sector y que se ha hecho a espaldas de todas las asociaciones.** Pienso que se ha realizado un poco precipitadamente y sin valorar todas las consecuencias, porque, lógicamente, si el Sector dice que «No», es por algo. **A la larga va a ser tremendamente perjudicial para el Sector,** porque el Sector no está preparado para un mercado libre.



TOMAS CARDEÑAS

VIFICO

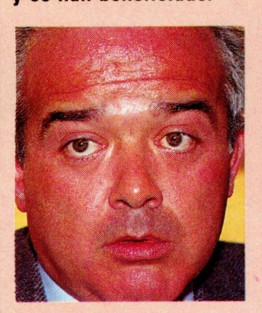
«Esta medida ayuda al pequeño operador»

EL mercado andaluz, por lo que respecta a VIFICO, ha experimentado **un cambio de un 100 por 100, indudablemente a mejor,** porque ya se ha aplicado la Ley: dos máquinas «B» por una «A» y eso ha hecho que el operador haya ido comprando máquinas de tipo «A». Por otra parte, nuestra política comercial es mejor, ya que somos un año más viejos y la experiencia nos ha servido para evolucionar. **Hacemos mejores máquinas y los clientes están contentos con nosotros.** A mí me han pedido que haga más máquinas. Ahora mismo he homologado una máquina de tipo

liberalización NO

«B», un bingo, así que VIFICO va a entrar también, seguramente, en el mercado de las «B», con la **«Golden Continental»** que es investigación y fabricación propia.

En cuanto a la **liberalización** de permisos en Andalucía, no me gustaría opinar mucho. **Yo no creo que haya sido perjudicial**, sino que ha ayudado al pequeño operador porque ha podido hacerse con unas guías que se han abaratado y, en función de esto, han podido comprarlas o, si tenía un salón, pues **las ha podido sacar a la calle y se han beneficiado.**



ENRIQUE CURTICHS

ANDRA

«Tengo mis dudas de que la liberalización consiga bajar los precios de los permisos en el mercado»

YO creo que el mercado andaluz está ahora por ver; porque en los últimos tiempos, todo el mundo ha estado pendiente de ver qué pasaba con las progresivas y parece que eso ya está ahí, en las puertas; todavía parece ser que hay algunos operadores que siguen teniendo ciertas dudas sobre el procedimiento en cuanto al tema de guías, aunque gracias a la buena voluntad de la Dirección General de esta Comunidad todo va estando claro. Pienso que en el tema de las **máquinas interconexionadas, ANDRA** puede ocupar una cuota de mercado del **15 por 100** aproximadamente. De eso estoy seguro.

Con respecto a la **liberalización de permisos**, no creo que esto sea una verdadera liberalización. Opino que la Junta de Andalucía, como la Administración de otras Comunidades, **no están dispuestas a tolerar el precio que se paga** en el mercado por los permisos y se pretende **frenar la línea alcista** de estos precios en el mercado; aunque tengo mis dudas de que con esto se consiga.



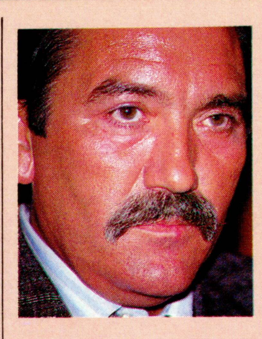
JOAQUIN TOBOSO

FARESA

«Una medida para terminar con la especulación»

BUENO, pues desde la última vez que hablamos hasta ahora, no te puedo decir demasiadas cosas del mercado andaluz, porque FARESA no ha fabricado más máquinas. Lo que hemos hecho es preparar las interconectadas. Lo que sí sé es que **están pegando muy fuerte las máquinas tipo «Bombo»**. FARESA lo que tiene son unas expectativas fabulosas para las interconexionadas porque, sin haber salido a la calle, tengo una cantidad enorme de pedidos. Lo que hace falta es que sea realidad.

La liberalización de permisos, yo creo que ante los precios que estaban tomando los permisos en el mercado, la Junta de Andalucía ha decidido que salgan 3.000 ó 4.000 permisos más a la calle **para terminar con la especulación.**



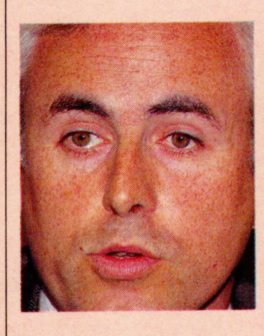
JOAQUIN FRANCO

RECREATIVOS FRANCO

«Yo siempre he dicho que hay que dar sitio a todo el mundo»

A mí me parece que la situación en Andalucía está bien. Más o menos como siempre, pero **evolucionando favorablemente.**

Con respecto a la **liberalización** de permisos, yo siempre he dicho que **hay que dar sitio a todo el mundo**, y, por lo tanto, **soy partidario de la liberalización** y, además, es un ejemplo que debería cundir para otras partes.



RAMON TALAMAS

CIRSA

«Esta medida perjudica al Sector»

ANDALUCIA, no cabe duda que es **una región muy interesante** para cualquier empresario del Sector del Recreativo. Por eso estamos nosotros aquí. La cuestión de la **liberación**, por otra parte, a mí me parece **francamente inadecuada porque perjudica al Sector.** Si el argumento que se utiliza es que con esta medida se eliminará la clandestinidad, **yo pienso que al contrario**, porque si esos ilegales tienen oportunidad de documentar sus máquinas cuando no tengan más remedio, siempre esperarán hasta el último momento.



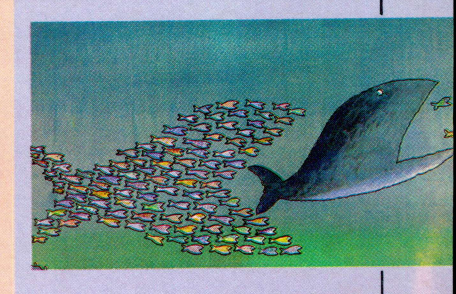
JOSE MARIA URIARTE

EBILSA

«Si liberalizamos permisos puede ser la ruina del Sector»

YO creo que el Sector puede dar un **vuelco** aquí en Andalucía. Tengo aquí una comercial y una explotación muy pequeñita, y creo que como comercial puede ser **un momento muy interesante** y tengo verdadera fe en que esta región puede ir arriba.

Del tema de la **liberalización**, yo creo que **esto es malo** porque bastantes problemas tenemos ya con esa limitación de permisos, y **si liberalizamos permisos puede ser la ruina del Sector.** Quizá el motivo de esto sea fiscal, porque Hacienda tiene conocimiento del valor de los permisos y Hacienda no participa en las transacciones. **Lo grave es que esta situación puede trasladarse a otras Comunidades Autónomas.** Nosotros hemos hablado con la Administración y, lo que vemos es que si hay necesidades de nuevos permisos, que se *realicen con los bares* de nueva apertura.



adoptado una postura, que dependía de una próxima reunión de la Comisión Permanente, en la que sería determinante el punto de vista de la asociación andaluza. De cualquier forma, **Miguel García Campos** declaró a MAQUINA RECREATIVA que **«sin entrar en análisis comerciales o económicos, la Resolución tiene un difícil sostenimiento jurídico porque han vulnerado el Reglamento».**

Estos **defectos formales** de técnica jurídica han llevado a **FACOMARE, ANDEMAR y ANMARE** a presentar recursos contencioso-administrativos solicitando su suspensión ante la **Audiencia Territorial de Sevilla.** Es conveniente resaltar que los mencionados recursos han sido presentados por separado, pese a que coinciden los argumentos utilizados.

De todas las asociaciones, **aparentemente ha sido ANDEMAR la única que ha reflejado unanimidad en la oposición a la Resolución**, por lo menos en su cúpula directiva. Al margen de las diferencias ya apuntadas en **FACOMARE y FEMARA, tampoco ASEDICO y ANESAR han logrado identidad de criterios en todos sus componentes.** Pese a ser los Salones Recreativos los teóricamente más beneficiados por la medida, esta asociación mostró identidad de puntos de vista que el resto de las asociaciones en la reunión que mantuvieron con Claret el pasado 26 de enero. Sin embargo, en el momento de redactar esta información **no habían recurrido la normativa,** prueba de que en esta ocasión no todos han compartido el punto de vista de su presidente Pablo Arranz.

Libertad planificada y con seguridad

AL margen de los posicionamientos puntuales y de actitudes concretas, lo cierto es que la **«semiliberalización» de autorizaciones de explotación en Andalucía ha levantado un viejo fantasma en el Sector.** Son ya bastantes los años que permanecen **contingentadas las «guías»** en España y los casos de **Cataluña o**

»»

La liberalización

»» **el País Vasco** quedan demasiado lejanos en el tiempo. Lo cierto es que cuando se dieron nuevas autorizaciones en estas dos comunidades autónomas se produjo **una cierta distorsión** en el mercado del Recreativo porque resulta **inevitable que una máquina «salte de una comunidad a otra».**

Esto ha hecho que en el **Ministerio del Interior y en la Comisión Nacional del Juego vean con «preocupación» este tipo de iniciativas,** que denotan una necesidad de coordinación en todo el Estado. En **FACOMARE,** además de abundar en este argumento, también hacen incapié en la **inseguridad jurídica** que provoca la promulgación de normas o legislación no ajustadas a Derecho. Y no hace tanto tiempo que la ausencia de Reglamento provocó una inflacción de solicitudes de guías en los Gobiernos Civiles.

En líneas generales, las asociaciones del Sector se han manifestado como **partidarias de la liberalización, pero no de una manera anárquica,** indiscriminada, que lo único que provoca es una **«distorsión del mercado»** no deseable. **Eduardo Morales,** es un ejemplo muy gráfico, comparó la situación a la que se crearía si, de repente, el Ayuntamiento de Madrid, o de cualquier otra ciudad española importantes liberalizara la concesión de licencias de taxis. En resumen, que **libertad sí, pero tras un complejo estudio y planificando el mercado.**

¿Y en Canarias, qué?

CANARIAS podría ser la **siguiente Comunidad** Autónoma que liberalizara la concesión de autorizaciones de explotación. Como ya saben los lectores de MAQUINA RECREATIVA, en las islas **está a punto de aprobarse un Reglamento de Máquinas Recreativas.** Según el anteproyecto, se iba a producir **una cierta liberalización.** En un primer momento, **las asociaciones de la zona consiguieron parar esta medida** y la Administración del archipiélago redujo sus pretensiones hasta puntos próximos o similares a la alternativa andaluza. En el momento de redactar esta información **la postura no estaba nada clara.** Las fuentes consultadas por MAQUINA RECREATIVA aseguraban que lo normal era que en marzo, abril lo más tardar, **el Reglamento fuera una realidad, con liberalización parcial incluida.** Sin embargo, los contactos entre las asociaciones y la Administración canaria **se mantenían y las «presiones» eran muy fuertes.** Lo más probable, de cualquier forma, es que se produzca algún tipo de liberalización muy limitada.

Pese a los rumores de todo tipo que circulan por el Sector —se llegó a decir, incluso, en el **colmo de la insensatez,** que la Comisión Nacional del Juego iba a **«liberalizar» en su reunión del 25 de febrero**—, no parece que haya **peligro** de que **otras comunidades autónomas vayan a seguir el ejemplo andaluz** (por lo menos en un plazo inmediato, y con la salvedad ya apuntada de Canarias). En **Valencia,** otro punto tocado por la rumurología, **no ocurrirá.** En el **País Vasco y Galicia tampoco,** ya tienen bastantes problemas con el Juego como para además provocar movimientos artificiales del mercado. Y **en Cataluña, los responsables no quieren «menear» el asunto,** ahora que han logrado una cierta tranquilidad.

Las dudas canarias y el malestar de Interior

ES difícil afirmar nada tajante sobre posibles aumentos del parque de máquinas por obra y gracia del Reglamento canario. Las dudas, las negociaciones, las presiones —con un papel muy fuerte en este sentido por parte de la Administración central— los rumores, los cambios de opinión... son tantos de un día para otro que, hasta que el Reglamento no aparezca en el Boletín Oficial de Canarias, no se podrá afirmar nada con seguridad. Por no ser seguro, ya no son seguras ni las nuevas guías canarias, ni el paso previo del Reglamento por el dictamen del Consejo de Estado antes de su aprobación, ni... De todo este follón, lo único que parece ser seguro es el malestar en el Ministerio del Interior y en la Comisión Nacional del Juego, uno de cuyos objetivos prioritarios en la actualidad es acabar con el «tráfico» de los fuertes precios de las autorizaciones de instalación.

FEMARA
Primas bajas para las fianzas

DESPUES de varios meses de negociaciones, **FEMARA** ha llegado a un acuerdo con la **Unión Peninsular de Seguros y la Compañía Española de Seguro y Caución** para que sus afiliados consigan los avales de las fianzas a un tipo inferior al del mercado. En este último caso, **el tipo de prima será del 0,7 por 100 anual** sobre la cantidad avalada, y en el de la **Unión Peninsular de Seguros del 0,5 por 100,** «avalada además de prestar sus servicios con la mayor agilidad y garantía», según un comunicado emitido por FEMARA.

Para acceder a estas condiciones, entre la documentación aportada por la empresa operadora que solicite el aval, será imprescindible un certificado que demuestre que está afiliada a **FEMARA,** certificado que emite la propia asociación. «**Esto supone un nuevo logro de FEMARA para sus empresas operadoras miembros que se beneficiarán de un coste sumamente reducido para cumplir con una obligación impuesta por la lesgilación vigente**», según afirma un comunicado emitido por la mencionada confederación de operadores.

Era SIRSA, no CIRSA

EN bastantes medios de comunicación se han citado unas declaraciones de Carlos Obregón —abogado, fundador y secretario general del Partido Andaluz de Cataluña—, en las que acusaba al presidente del Español, Antoni Baró, y al grupo CIRSA de haberle secuestrado. La noticia es totalmente falsa y así lo ha reconocido el propio Carlos Obrero, que implicó en su secuestro a SIRSA (no CIRSA), Servicios Industriales Rocafort, S.A. De cualquier forma, habría que recordar a más de un periodista que las noticias, especialmente cuando son de tal envergadura, conviene comprobarlas con las fuentes. Si hubieran llamado a CIRSA, el «affaire» no hubiera sido nada más que un error fonético. Por otra parte, Antoni Baró ha anunciado que presentará una querella contra el letrado.

Charo Medina, secretaria general de ASEDICO

CHARO Medina es la nueva secretaria general de **ASEDICO.** Esta joven abogada, que hasta ahora había centrado su actividad en un bufete profesional, es una persona muy conocida en el Sector. Al margen de contar entre sus clientes con una nutrida representación del Automático, **Charo Medina** también ha trabajado en revistas especializadas del Sector como **MAQUINA RECREATIVA** y en asociaciones profesionales, como **ANDEMAR o ANESAR.**

Ignacio Martialay, padre

FELICIDADES, **Ignacio,** por doble partida, porque febrero te ha ido doblemente bien. En lo particular, por el nacimiento de **tu primera hija,** que es lo más importante y con la que, seguro, se «te cae la baba». En lo profesional, por **la organización de las jornadas de salones en Sevilla,** que por cierto, casi te hacen la faena de coincidir con el nacimiento de tu hija. Felicidades dobles, **Ignacio.**

Baleares también contra el Bono-Loto

EL gobierno autónomo de Baleares planteará un requerimiento de inconstitucionalidad contra la Bono-Loto, paso previo para interponer un conflicto de competencias ante el Tribunal Constitucional. El gobierno balear, que se une así al valenciano y catalán, piensa que se trata de una injerencia en sus competencias exclusivas en materia de juegos y apuestas, como reconoce, en este caso, el artículo 10 de su Estatuto de Autonomía.



El Sector en la Feria del Juguete

LAS más importantes empresas del Automático dedicadas a la fabricación de aparatos infantiles no se perdieron la ocasión de la **Feria del Juguete,** celebrada del 11 al 16 de febrero, para presentar sus productos. En Valencia, ciudad donde se celebró el evento, estuvieron con stand propio **INDUSTRIAS FALGAS Y EXPEMOCAR.** También se pudo ver entre los expositores a **GLOBOS CONTINENTALES,** empresa conocida del Sector porque acudió a **FER 87.**

Recrebages ficha a LLadó

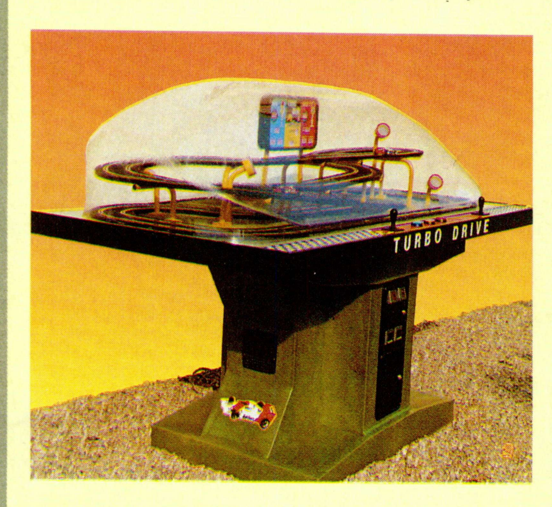
LLADO es el nuevo director comercial de la firma catalana **RECREBAGES.** Este ejecutivo es un conocido profesional del Sector y, hasta la fecha, venía prestando sus servicios como director de ventas de otra empresa afincada en Barcelona, **MGA.**

Los teléfonos de AUTOMATICOS TUCAN

LOS teléfonos de **AUTOMATICOS TUCAN** han aparecido equivocados en alguna información, lo que conlleva evidentes trastornos en una empresa de reciente creación, como es el caso de la firma madrileña. Por eso, recordamos a nuestros lectores que los de **AUTOMATICOS TUCAN** son el **462 49 55 y 462 45 06.** Su director gerente es **Claudio Vicente Sánchez** y su director comercial, **Carlos de la Fuente Madueño.**

El «Turbo Drive» de innovaciones recreativas

LA mayoría de los lectores de MAQUINA RECREATIVA ya conocen el **«Turbo Drive»** de **INNOVACIONES RECREATIVAS, S. A.,** porque esta empresa afincada en la catalana ciudad de **Montcada i Reixach** lo presentó en **FER 87.** Lo que algunos quizá no sepan es que las



instalaciones de **INNOVACIONES RECREATIVAS** están en la actualidad **«a tope de rendimiento».** Tras agotarse las primeras series del **«Turbo Drive»,** ya se están fabricando las siguientes **«ante la demanda del mercado»,** tal y como nos indicaron sus máximos responsables.

VAPREL edita un libro

LA empresa valenciana **VAPREL, S. A.,** acaba de editar un libro en el que se recoge el recientemente aprobado **Reglamento de Bingos de Andalucía.** Según una carta firmada por **Amparo González,** presidenta del **Consejo de Administración de VAPREL,** las razones de esta edición hay que buscarlas en el hecho de que en la sociedad están **«siempre atentos a las necesidades e inquietudes de los empresarios del sector del bingo».** El título de la obra es **«Normativas del Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía».**

Las relaciones entre **VAPREL** y el Sector en Andalucía son muy intensas y cordiales, porque cuando se aprobó el **Bingo Acumulativo** en esta comunidad, el apoyo que prestó **VAPREL** a los empresarios andaluces para adaptar sus instala**ciones fue muy importante, hasta el punto de que la asociación FAEBI** envió una carta expresando **«la satisfacción de todos los miembros de la Federación Andaluza de Empresarios del Bingo (FAEBIN), por tu preocupación y celo profesional al haber dado solución rápida, eficaz a la situación creada por la instalación del bingo acumulativo en las salas de nuestra Comunidad Autónoma».**

Feria de Barcelona cumple 100 años

ESTE año Feria de Barcelona celebra su **cumpleaños número 100.** En los recintos de esta organización cobran vida, con diferente periodicidad, hasta **44 ferias y salones monográficos dedicados a actividades tan variadas** como la alimentación, el automóvil, la construcción, la cultura, el deporte, la salud, la electrónica, la informática, la joyería, la moda, la naútica, el sonido, la imagen, el tiempo libre, el turismo, el regalo o la mineralogía.

Durante 1988, en concreto, se celebrarán 32, eventos de estas características. Tal y como recoge el catálogo Oficial, entre ellos se **encuentra FER 88,** junto a salones de reconocido prestigio internacional como Alimentaria, Liber, Bernajoya, Pielespaña, Sonimag, Rodatur o la 56 Edición de Feria Internacional de Barcelona.

Nueva fábrica de vídeos y monitores de TV

SAMSUNG, multinacional coreana de electrónica, ha decidido **instalar en España una planta para fabricar monitores de televisión y vídeos,** así como otros aparatos electrónicos de consumo. La inversión alcanzará los 1.100 millones de pesetas y **dará empleo a cerca de 300 personas.** Durante el primer ejercicio, **SAMSUNG** espera poder montar cien mil unidades de vídeo y monitores de televisión, con lo que los fabricantes de vídeos podrán contar con un nuevo suministrador de esta materia.

Nueva dirección de VIORAZ

VIORAZ se ha trasladado a la localidad de **Premia de Mar,** también situada en la provincia de Barcelona. Su nueva dirección es **Gran Vía, 103-105,** el prefijo postal el 08330, el teléfono el (93) 7 59 35 50 y el télex el 57542 SHXA.

Nuevos conectores de SAP

SOCIEDAD ANONIMA **POULAIN** acaba de lanzar al mercado una **nueva gama de conectores** de doble entrada. Las ventajas más importantes de éstos, en comparación con otros existentes en el mercado, residen en su menor ocupación de espacio y en su reducido coste de instalación. También es destacable, dentro de los productos comercializados por **SAP,** el sistema de precinto para sus **conectores de la serie 61,** que evita que sean manipulados por terceras personas.

Los errores de Eva

NOS comunica Eva Lozano que en la entrevista que publicó MAQUINA RECREATIVA en el número anterior se deslizaron un par de errores involuntarios. Eva Lozano no trabajó, como ella declaraba, en Comeltro y Covielsa. La confusión pudo venir porque sí lo hizo su padre.

Ya hay campeones catalanes de HGM



EL pasado 27 de febrero se disputó la gran final del Campeonato de Cataluña de HGM Billar 8 Pool. Por tercera vez se celebró en el restaurante Can Font de Castellar del Vallés y contó con la participación de 64 billaristas, que se han ido clasificando en las diferentes eliminatorias previas. Los dos ganadores han quedado, automáticamente, seleccionados para acudir a la final del Campeonato Nacional «España 88», que como ya saben los lectores de MAQUINA RECREATIVA, se celebrará el 18 de junio.

HANTAREX®

Electronic Equipment Manufacturer

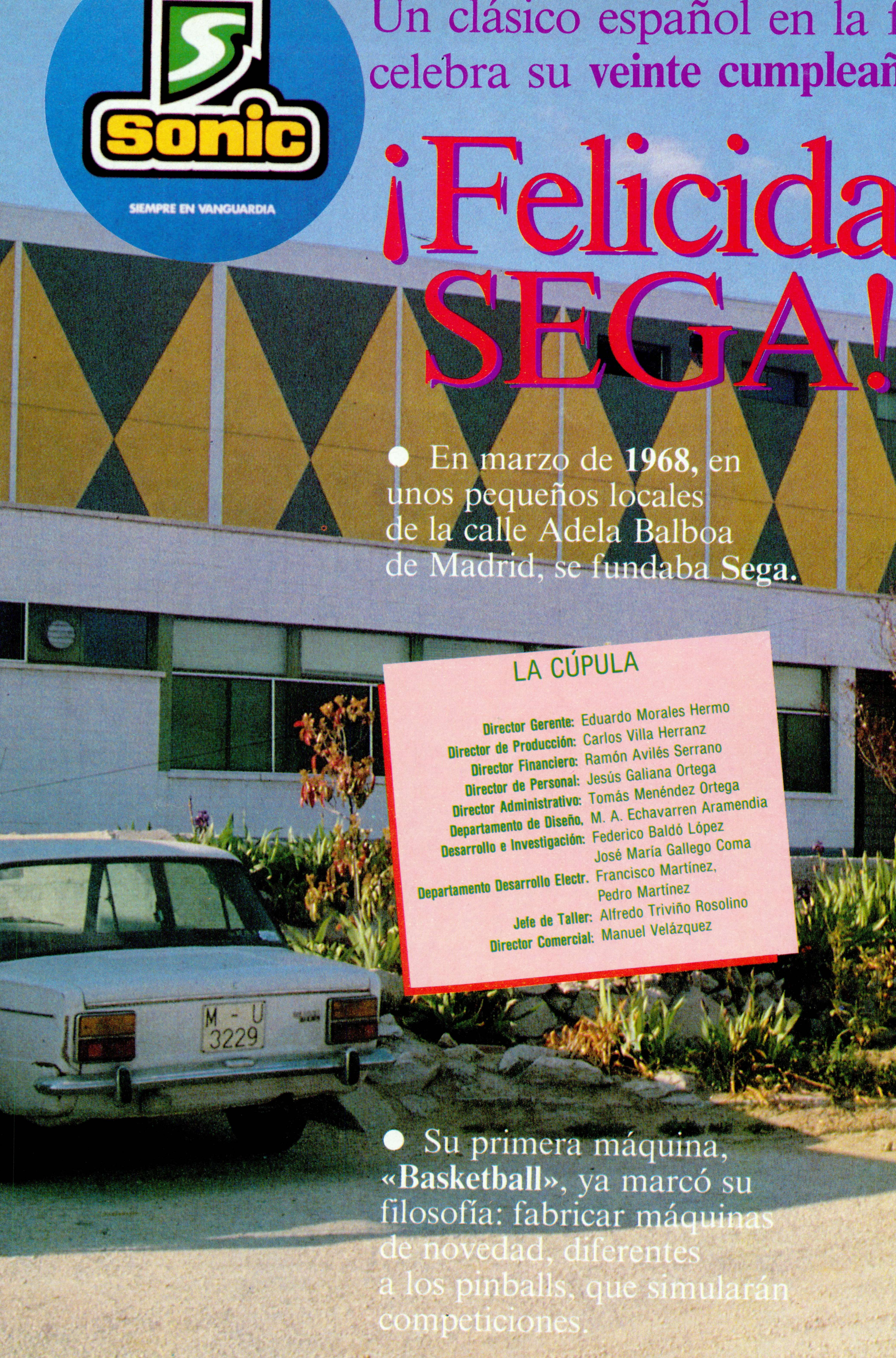
MTC 9000

NEW TECHNOLOGY
el monitor a color
más vendido en Europa

Fuente de Alimentación US-250, 10 Amp.
Fuente de Alimentación US-300, 15 Amp.



HANTAREX IBERICA, S.A.
Aragón, 210, 1.º 1.ª - Tel. 323 29 41*
Telex 98017 (telefax 2538163)
08011 Barcelona (España)



Un clásico español en la f
celebra su **veinte cumpleañ**

¡Felicida SEGA!

- En marzo de **1968,** en unos pequeños locales de la calle Adela Balboa de Madrid, se fundaba Sega.

LA CÚPULA

Director Gerente:	Eduardo Morales Hermo
Director de Producción:	Carlos Villa Herranz
Director Financiero:	Ramón Avilés Serrano
Director de Personal:	Jesús Galiana Ortega
Director Administrativo:	Tomás Menéndez Ortega
Departamento de Diseño,	M. A. Echavarren Aramendia
Desarrollo e Investigación:	Federico Baldó López
	José María Gallego Coma
Departamento Desarrollo Electr.	Francisco Martínez,
	Pedro Martínez
Jefe de Taller:	Alfredo Triviño Rosolino
Director Comercial:	Manuel Velázquez

- Su primera máquina, **«Basketball»**, ya marcó su filosofía: fabricar máquinas de novedad, diferentes a los pinballs, que simularán competiciones.

...ción de máquinas «A»

...es



HACE veinte años —¡cómo pasa el tiempo!—, en el lejano mes de **marzo de 1968,** se fundaba en Madrid **Sega, S. A.** En unos pequeños locales de la calle Adela Balboa de la capital de España, **Sega** se plantea como objetivo introducir en España unos nuevos modelos de **máquina** «A», distintos de los clásicos pinballs, que hacían furor en los finales de los sesenta.

EL primer producto que salió de sus cadenas de montaje fue «**Basketball**» una máquina que imitaba, de forma bastante rudimentaria, pero con importantes avances técnicos, un partido de baloncesto. Era el primer paso de una filosofía: fabricar máquinas recreativas de novedad, diferentes a los pinballs incorporando temas que simulan competencias y deportes de todo tipo con la intervención directa del usuario, todo ello con sistemas electromecánicos.

»»

¡Felicidades SEGA!

»»» Esta primera máquina, «**Basketball**», se comercializó en los primeros días del mes de **octubre de 1968**. A ella siguieron con una larga lista de modelos con la misma filosofía de fabricación y de juego. **¿Quién no recuerda, de aquellos tiempos los «Periscope», «Helicopter», «Grand Prix» o «Missile»**, por citar sólo a los más destacados? Eran máquinas técnicamente rudimentarias (sobre todo a la vista de los actuales avances) que trataban temas tan sugerentes y distintos a los de aquel momento como la caza submarina de un tiburón («**Killer Shark**») o la participación en una guerra convencional («**Guerrilla**»). Eran los balbuceos, electromecánicos, del vídeo...

A principios de **1972**, **Sega, S. A.,** siguiendo a otras tantas empresas nacionales, se traslada a un polígono industrial. **Eduardo Morales**, ya gerente de la empresa, elige Parla como sede definitiva. Allí **Sega, S. A.,** adquiere unas instalaciones con **más de siete mil metros cuadrados** de nave industrial y una cadena de montaje que, en su momento, fue de las más adelantadas de España.

En estas nuevas instalaciones, además de continuar fabricando modelos diferentes a los pinballs, se pasó a **montar también pinballs**, aunque, como parte de su filosofía, **Sega** quiso darles una orientación original. Los pinballs que allí se fabricaron no tuvieron una buena acogida en la calle. **Sega** intentó sustituir el clásico «cinco bolas por partida» por un **nuevo concepto: partida en 1 minuto de tiempo.** El primer pinball de este estilo, «**Travel Time**», era muy interesante técnica y conceptualmente, pero no tuvo aceptación en la calle.

Tras superar este bache, y merced a los modelos en los que se ha convertido en un clásico, **Sega** alcanza **en 1977 un récord, al exportar el 90 por 100 de su producción total.** Sin embargo, la incorporación en **1978** de los **semiconductores a la fabricación de máquinas recreativas** representó un importante problema, ya que, en primer lugar, fue necesario **importarlos**, y, en segundo término, hubo que **reestructurar la plantilla.**

La llegada del **reglamento de 1981**, con la incorporación de un nuevo tipo de máquina con premio limitado, **el tipo «B»**, supuso el relanzamiento de **Sega,** como de otras tantas empresas del Sector. Es un año de esplendor. «**El sueño de una noche de verano**», como en alguna ocasión lo ha definido el propio **Eduardo Morales**. Doce meses de «**Cataratas**», de «**Asteroids**» y «**Pro Mónaco GP**», de «**Treble Chance**», de «**PacMan**», «**Moon Cresta**» y «**Defender**», de «**Spin a Lite**» y «**Galaxy Wars**»...

Hasta que, por sorpresa, con nocturnidad y alevosía, llegó «el Rosonazo» y se acabó la «gallina de los huevos de oro» de las máquinas «B». Su línea de fabricación de **máquinas «A»**, fundamentalmente vídeos, salvo a **Sega** —que entonces comenzó a añadir **Sonic** detrás de su primer nombre— del hundimiento de otras empresas. Hasta la aparición del canje, a finales del 83, **Sega-Sonic** se limitó a la fabricación de vídeos, algunos con tanto éxito como el «**Pole Position**», que se repitió y copió hasta la saciedad. Tras la llegada del canje, **Sega-Sonic** alcanzó una serie de acuerdos con los principales fabricantes mundiales para fabricar, bajo licencia, sus productos en España. **Atari, Taito, Williams, Sega Ltd.**, son algunos de ellos, más los acuerdos puntuales a los que llegaba Morales para la fabricación de determinado modelo.

Su filosofía innovadora y su interés por las tecnologías punteras ha llevado a **Sega-Sonic** a aventuras tales como el vídeo-láser («**Dragons'Lair**») o la más reciente de los diez juegos intercambiables en una misma máquina («**Play Choice 10**»).

Mientras ha mantenido su **enorme prestigio** de veinte años fabricando vídeos punteros, **Sega-Sonic** ha querido, últimamente, introducirse entre los líderes en la fabricación de máquinas «B», con un éxito irregular. La acogida de las máquinas «B» con tecnología e idea de **Sega-Sonic** ha sido relativamente mala, lo que ha llevado a **Morales** a fabricar, bajo licencia, la «**Limón y Baby 100**» de **Franco**. Igualmente, su re-entreé en el pinball lo hizo de la mano de otro histórico, **Eulogio Pingarrón** con el «**Odín**», aunque luego ha pasado a montar otros de diseño propio, inspirados incluso en antiguos juegos de éxito, como el «**Pole Position**».

En cualquier caso, **Sega-Sonic** ha sido una de las pocas empresas del Recreativo que ha mantenido su prestigio en la fabricación de **vídeos durante veinte años.** Y, si logró superar la terrible crisis del 82, ¿por qué no otros veinte más?

¡Feliz cumpleaños, **Sega-Sonic**!



Así son sus instalaciones









LAS instalaciones de **Sega-Sonic** en Parla tienen más de **30.000 metros cuadrados de extensión.** La nave de fabricación, pintada como un pinball en rombos verdes y amarillos, tiene una extensión de **7.000 metros cuadrados,** a los que hay que sumar unos **1.000 metros de oficinas técnicas** y otros tantos de administración.

Además, **Sega-Sonic** cuenta con unas oficinas comerciales y exposición en **Madrid,** en la **calle Espronceda,** conectadas con fábrica mediante un complejo sistema informático.



Más de cien modelos fabricados

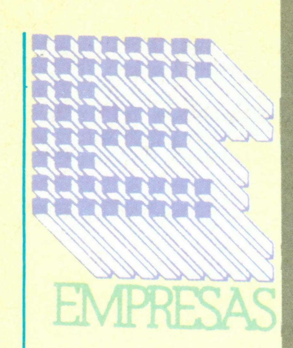
Tipo A

Basketball
Kelicopter
Periscope
Missile
Grand Prix
Pasc Man
Galaxian
Centipede
Astro Blaster
Qix
Mouse Tran
Moon Cresta
Altro Blaster
Galaxy Wars II-Defender
Scramble
Space Mission
Space Mission Scramble
Centipede
Ward Lords
Armor Attack
Ateroide
Geadon
Tempest
Frog Cross
Gorilla
Zatkor
Turbo
Moon Patrol
Donkey King Jr.
Módulo Lunar
Skee Ball
Hamburger
Galaga
Supervideo
Marble Madness
Video Sonic
Le Mans
Dragon's Lair
Pole Position
Pole Position II
Hiper Olimpyc
Space Ace
Punch Out
Star Wars
Star Rider
TX-1
VS Video System
Return of Jedi
Star Wars-Return of Jedi
Cheyenne-Crossbow
Super Punch Out
Gaunlet
Hang-On
Super Hang-On
Super Comet
Gamatron
Solar Wars
Sonic Space Shuttle
Sonic Out Run
Sonic Lemans
Sonic Darius
Sonic Out Run de Luxe
Sonic 720º
Star Wars
Sonic Leman Luxe
Road Blaster
Play Choice 10
Rastan Saga
Combat School
Flying Shark
1943
Odisea París Dakar
Odín
Double Dragon
Rolling Thunder
Operation Wolf

Tipo B

Treble Chance
Spin a Fruit
Spin a Lite
Lite a Nine
Little a Chief
Super Little Chief
Discoin (bolerín)
Eden (bingo)
Star Line
4 Up Bingo (bingo)
Good Luck
Free Fall (catarata)
Good Luck (1 jugador)
Oxo
Oxo de Luxe
Golden Chance I
Golden Chance V
Oxo de Luxe I
Mistery Trail
Fruit Pac Man
Super Mistery Trail
Super Fruit Pac Man
Golden Chance IV
Golden Chance II
Golden Chance III
Super Lite Nine
Silver Skis (catarata)
Super Fruit Pac Man I
Super Mistery Trail
Super Mistery Trail I
Golden Chance de Luxe
Super Mistery Trail III
Super Fruit Pac Man III
Super Fruit Pac Man II
Super Spin de Luxe
Super Game
Colour Spin (ruleta)
Big Chief
Silver Skis
Bonus Line de Luxe
Super Big Chief de Luxe
Super Colour Spin (ruleta)
Super Sonic
Silver Shis I
Super Sonic de Luxe
Circus
Spin a Fruit de Luxe
Super Quattro
Joker Fruit
Super Bote





Dedicado a productos alternativos del Sector



RECREBAGES

Lanzado hacia el éxito

RAMON Monrós, con 29 años, está en esa frontera que acerca la juventud a la madurez, tomando lo mejor de ambas etapas. Durante bastantes años ha sido operador, dirigiendo una sociedad que aglutinaba cuatro empresas operadoras que llegaban a reunir un buen parque de máquinas en explotación.

Y el pasado año se planteó dar un giro a su vida profesional. Después de analizar las posibilidades del mercado del Recreativo, fundó **RECREBAGES**, una empresa que se dedica plenamente a proporcionar una cobertura de complemento a los operadores, comercializando máquinas de nuevo cuño, al margen de la parcela de las «B» y sin entrar tampoco en los modelos tradicionales de «A». Es una nueva filosofía en la que **Ramón Monrós** cree firmemente y que, por los resultados, parece estar cristalizando muy positivamente.

—Cuéntenos, un poco, señor Monrós, el perfil de RECREBAGES.

—Ocurre que el Sector está muy bien dotado de empresas comercializadoras de productos de tipo «B» y de tipo «A», por lo que nosotros nos dedicamos a los productos alternativos. RECREBAGES nació hace ahora un año para comercializar el «loro» y los huevos de regalo que proporciona. Actualmente somos distribuidores de AZKOYEN y GLENDALE y vendemos infantiles, tocadiscos, balanzas, máquinas expendedoras de todo tipo y, sobre todo, somos distribuidores en exclusiva para toda Expaña de «El Pingüino», que se fabrica únicamente para nosotros.

—¿Existe, verdaderamente, Ramón, un mercado importante para esta clase de máquinas recreativas?

—Tenemos que tener en cuenta que el mercado de máquinas «B» y de máquinas «A» está saturado en estos momentos y, por ello, en todo el mundo, los operadores se están dedicando a esta nueva línea, que presenta la ventaja de poderse colocar en cualquier local. Aquí, en España, son empresas extranjeras, normalmente inglesas, las que se dedican a esta actividad, y además son empresas ajenas al Sector de nuestro país. Por eso, los operadores españoles deben reaccionar para que no nos dejemos pasar algo que en el futuro será uno de los temas importantes del Recreativo. Fíjate que la estructura de una operadora es idónea para llevar una explotación paralela de esta clase, pero quizá cuando los operadores españoles reaccionen, sea ya un poco tarde.

«Estos productos están empezando a consolidarse»

—¿Qué nivel de penetración en el mercado están teniendo estas máquinas?

—Pues se trata de un producto que está empezando a consolidarse. Nosotros hemos vendido el pasado año 500 máquinas de compresas y preservativos y 300 máquinas de huevos. Estas cifras dan idea del interés creciente del mercado por estos artículos.



«Los operadores están dedicándose a esta línea, en todo el mundo»



● «Estas máquinas tienen muchas ventajas, en comparación con las de tipo "A" y de tipo "B"»

● «Buscamos distribuidores en exclusiva para el "pingüino" en las distintas zonas de España»

● «Las expendedoras tienen un índice bajísimo de averías»

—¿Y cuáles son las zonas de España que registran una mayor aceptación?

—Sin duda alguna Madrid, Barcelona, Valencia y Baleares, aunque también está entrando en el resto de las provincias. Con respecto a la pregunta anterior, tengo aquí algunos datos más, el parque de loros, monos, etc., está en 1.000 máquinas y de las expendoras de preservativos y compresas, solamente en Madrid, en el último trimestre de 1987, una empresa ha colocado 400.

—¿Cree usted, Ramón, que este tipo de productos llegará a desplazar a las máquinas «B» y a las de tipo «A» tradicional?

—Yo espero que las máquinas «B» y «A» tengan una vida muy larga en España, pero estoy seguro de que el área de las expendedoras crecerá considerablemente, porque se trata también de un negocio rentable, sin la competencia que existe en el otro mercado.

—Si yo quisiera convertirme en operador de esta clase de productos, ¿cuáles serían los argumentos de Ramón Monrós para convencerme de sus ventajas, con respecto a las «A» y «B»?

—Me lo has puesto muy difícil, porque realmente son muchas las ventajas. No necesitan permiso gubernativo, es relativamente fácil encontrar locales para colocarlas, al no tratarse únicamente de bares, el porcentaje para el local es del 20 por 100 de las recaudaciones, prácticamente como en las máquinas recreativas hace diez años, no hay prácticamente impuestos, sólo la dicencia fiscal de actividad, en lugar de una licencia para cada aparato. Y, por último, se pueden cambiar de local sin ningún trámite y los locales en que se instalan son más receptivos que los bares.

—¿Cómo están de precio estas máquinas, Ramón?

—Pues mira, el tocadiscos, por ejemplo, cuesta 385.000 pesetas, que es más bajo que el de una máquina «A», en general. En el «pingüino», el coste del producto es el 30 por 100 de la recaudación bruta, que se distribuye de esta forma: un 20 por 100 para el local, un 30 por 100 para amortización y un 50 por 100 limpio para el operador, desde el primer día.

«La media de recaudación semanal está entre 15.000 y 20.000»

—¿Qué recaudaciones vienen haciendo estos productos?

—La media está entre 15.000 y 20.000 pesetas semanales, aunque algunas llegan hasta las 60.000. Además, presentan la ventaja de que no es necesario recaudarlas semanalmente, sino cada 15 días, con el ahorro de tiempo y dinero que eso supone.

—Hablemos de averías.

—Las máquinas expendedoras tienen un índice bajísimo de averías, pero además, el dueño tiene la llave y puede solventar los pequeños problemas que pudieran surgir. Estas máquinas llevan un contador, pero tienen también la ventaja de que se controlan mucho mejor que las «A» y las «B» porque el mejor indicativo para ver si falta dinero, es la cantidad de productos vendidos.

—¿Cuáles son los locales ideales para estos productos?





RECREBAGES

«««

—Para el «pingüino», «loro» y «mono», sin duda los locales que están en calles transitadas y, si tienen un vestíbulo, mucho mejor. Los clientes para estas máquinas son los niños que siempre sienten ilusión por el huevo-sorpresa. Les gusta llevarse algo a casa. Se trata de un público que cada año se renueva y, si tomamos a Inglaterra como ejemplo, que es el país donde surgió este mercado, cada año va en aumento su consumo. Por otra parte, los tocadiscos deben colocarse en bares de juventud y las expendedoras de profilácticos en discotecas, estaciones y lugares de muchos paso.

—Dos cosas, Ramón. ¿El cliente tiene garantizada la reposición de huevos-regalos y cuánto cuestan estos surtidos?

—Sí, mira, ningún comprador de nuestras máquinas va a quedarse nunca sin huevos-regalos. Eso está garantizado. Por otra parte, el precio de un surtido de 1.000 huevos va de 7.000 a 36.000 pesetas. Los regalos los importamos de Hong-Kong y tienen una calidad sorprendente.

«No tenemos mucha competencia»

—¿Tiene mucha competencia RECREBAGES, como empresa?

—La verdad es que no hay mucha competencia, porque en España aparte de nuestra empresa sólo hay una firma en Málaga que está trabajando bien. En el futuro, yo pienso que cada vez tendremos una mayor oferta de productos y el operador entrará en esta línea para diversificar riesgos y complementar estructura. Nosotros, RECREBAGES, quisiéramos ser pioneros en esta remodelación o complemento del sector.

—En definitiva, Ramón, se le ve contento de los resultados.

—Contento y sorprendidísimo de lo que está creciendo este asunto y de los niveles de facturación que tenemos, cuando llevamos sólo un año. En este momento, estamos buscando distribuidores en esclusiva para el «pingüino» en las distintas zonas de España, así que todos los que estén interesados, pueden contactar conmigo.

—¿Hacia qué productos está más volcado RECREBAGES?

—En primer lugar está el «pingüino», luego el tocadiscos, en tercer puesto, los huevo-regalos como producto y a continuación, las máquinas expendedoras de preservativos, los loros, monos, etc.

—¿Tienen establecidas unas condiciones especiales de venta, en función del número de productos que les compren?

—Bueno, sí. Tenemos, efectivamente, unos descuentos en base a la cantidad y otros descuentos para el distribuidor en exclusiva.

—¿Cuáles son, Ramón, sus objetivos en este momento?

—Conseguir que mis clientes tengan buenos beneficios y además sean amigos míos. Por otra parte, potenciar lo más posible el «pingüino», en cuya exportación tenemos mucha confianza, sobre todo para los países latinos tipo Portugal, Francia e Italia, debido a que cuentan con mayor número de horas de sol.

Ramón Monrós está casado y tiene una niña de un año, le gustan las carreras de coches y ha participado en campeonatos de España, en «rallyes» de tierra y sus trofeos han sido «bastantes tortas» como él mismo dice. Al frente de **RECREABAGES** obtendrá, estamos seguros, mejores premios que como piloto. Para ello está aportando experiencia, profesionalidad y un entusiasmo sin límites. El éxito está empezando a llegar a su sede de **Pedro III, 14-16, 6.º, sexta, en Manresa, Barcelona.** Los teléfonos son: (93)8724144 -8728033. ¡Que la racha continúe, Ramón!



VIDEOET-1 →

Botoneras intercambiables,
Mandos, manillar, Pin-ball,
1 ó 2 jugadores.
con ó sin pedales.





CONTINENTAL DARTS



La mejor propuesta
a sus momentos de ocio.



← COCKTAIL Y SALON

Vídeo con
pantalla plana,
y dos botoneras
laterales

↑ VIDEO BLACK STAR

Pantalla giratoria.
Regulable en altura.
Facilidad de intercambio
de botoneras.
Volante, manillar.
1 ó 2 mandos.
OUT-RUN etc.



BINGO

La máquina más actual
Juego espectacular
Funcionamiento de gran fiabilidad
Supera en mucho a las actuales en su clase



Cromo, 99 (Nave H)
Tel. (93) 336 42 11
08907 L'HOSPITALET DE LLOBREGAT
(BARCELONA) - ESPAÑA

BLOODY ROLLER







BLOODY ROLLER

Características:

* Sistema multiball de 3 bolas.
* Hasta 325.000 en bonus.
* Posibilidad de doblar puntuación en tablero.
* Partidas gratis completando ciclos de bolas en el frontal.
* Tablero basculante para facilitar su manejo.
* Protección contra cruces de bobinas.
* Flippers controlados electrónicamente.
* Instalación preparada para tres entradas de monedas.



Cromo, 99 (Nave H)
Tel. (93) 336 42 11
08907 L'HOSPITALET DE LLOBREGAT
(BARCELONA) - ESPAÑA

«Eterno

«Nos fal

JOSE Ramón de San Juan ha sido durante mucho tiempo el presidente de la **CEJ**, el máximo representante de los **Bingos**. Personalista para sus detractores y el más capacitado para sus seguidores, no hay duda de que su opinión siempre es autorizada. En este entrevista concedida a **MAQUINA RECREATIVA, José Ramón de San Juan** se muestra muy esperanzado por el futuro del **Sector en España** y explica las razones de su dimisión al frente de la **CEJ**; una dimisión que provocó una auténtica revolución en la **Confederación** que, desde entonces, está representada por una presidencia colegiada.

JOSE RAMON de San Juan

- *«El cartón de 200 pesetas ha sido la salvación del Sector para varios años»*
- *«La situación del Sector es muy esperanzadora»*
- *«La discrecionalidad es una salvajada, es ponerle el pie en el cuello al empresario»*

—¿Cuál es la actual situación de la CEJ?

—La Confederación está pasando por una situación transitoria. Los problemas que está teniendo son los que entroncan dentro de las grandes asociaciones o, a veces, en las pequeñas como ésta, en las que falta solidaridad. Es un problema de concienciación y de complejidad que tiene la propia organización y no difiere en nada de los de otras. Yo, como miembro de la presidencia colegiada, como todos los representantes de asociaciones, veo con mucha preocupación esta problemática.

—¿No ha planteado problemas la construcción del Estado de las Autonomías?

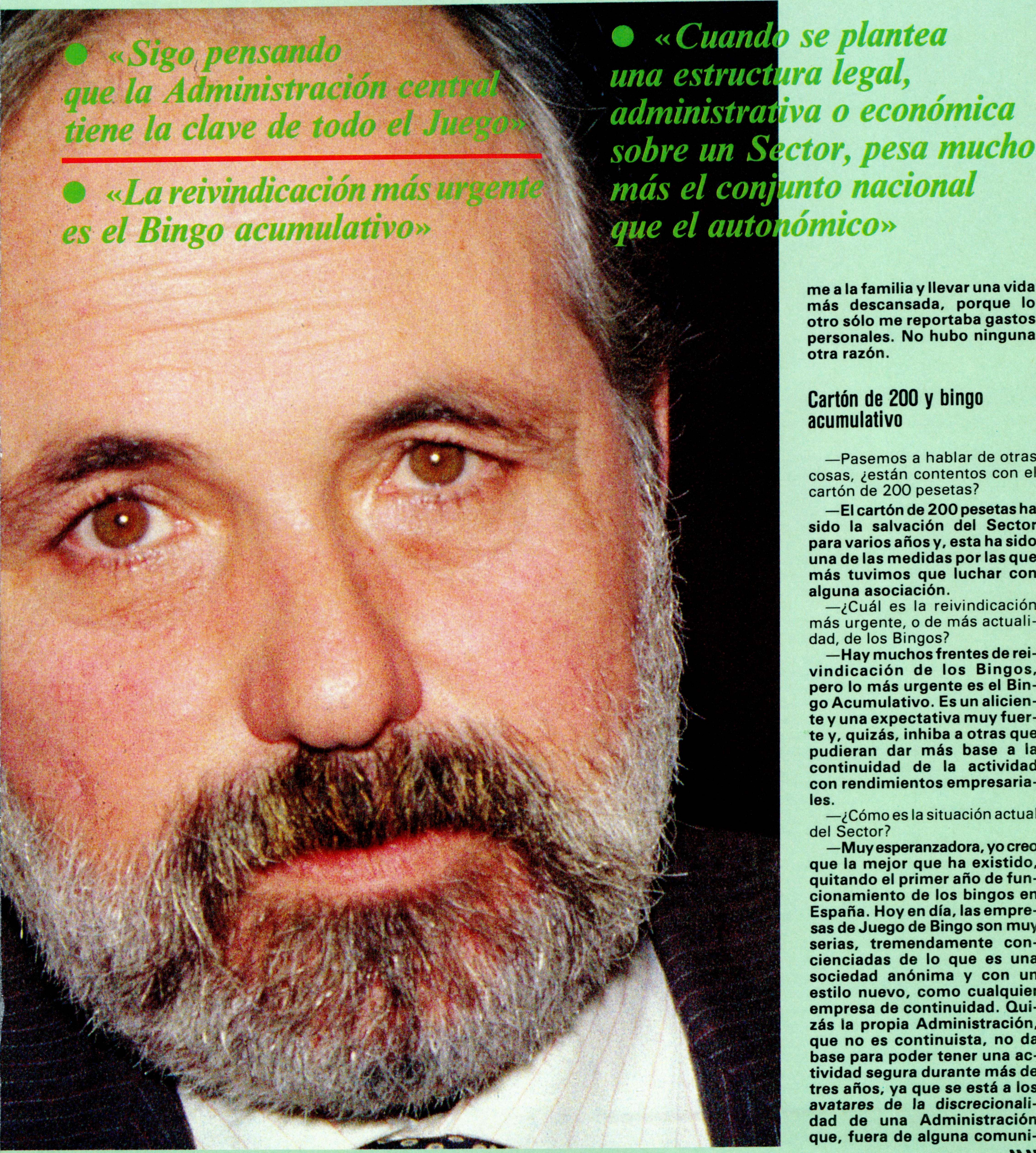
—Ese es el segundo problema. Al tener las autonomías una expectativa de solución de ciertos asuntos a través de los organismos de gobierno de la propia autonomía, se cree que se resuelve de esa forma. No se dan cuenta que sólo se resuelve una parte del problema, y no la más gorda. Cuando se plantea una estructura legal, administrativa o económica sobre un Sector, pesa mucho más el conjunto nacional que el autonómico, provincial o regional. Y ese es el problema que tenemos, que no se llega a esta conciencia a la hora de tomar decisiones de conjunto con aportaciones económicas, con riesgos calculados, con unidad ideológica y de medios para conseguir unos fines en un Sector que nació con una dudosa profesionalización. Hoy en día está muy profesionalizado, pero nos encontramos con todas estas dificultades. Hoy en día tenemos el «sarampión de las autonomías», y esto soluciona cosas, pero no soluciona las cuestiones básicas del Juego como, por ejemplo, la fiscalidad.

—Aunque haya pasado mucho tiempo desde entonces, ¿puede decirnos los motivos básicos de su dimisión como presidente de la CEJ?

—No se puede decir que haya un motivo. Yo ya había sido elegido tres veces y estaba perpetuándome en la presidencia. El hecho de que cada semana, o cada quince días, me tuviera que pasar por Madrid varios días durante cinco años me cansaba. Por otro lado, tenía ganas de dedicar-



...a solidaridad»



me a la familia y llevar una vida más descansada, porque lo otro sólo me reportaba gastos personales. No hubo ninguna otra razón.

Cartón de 200 y bingo acumulativo

—Pasemos a hablar de otras cosas, ¿están contentos con el cartón de 200 pesetas?

—El cartón de 200 pesetas ha sido la salvación del Sector para varios años y, esta ha sido una de las medidas por las que más tuvimos que luchar con alguna asociación.

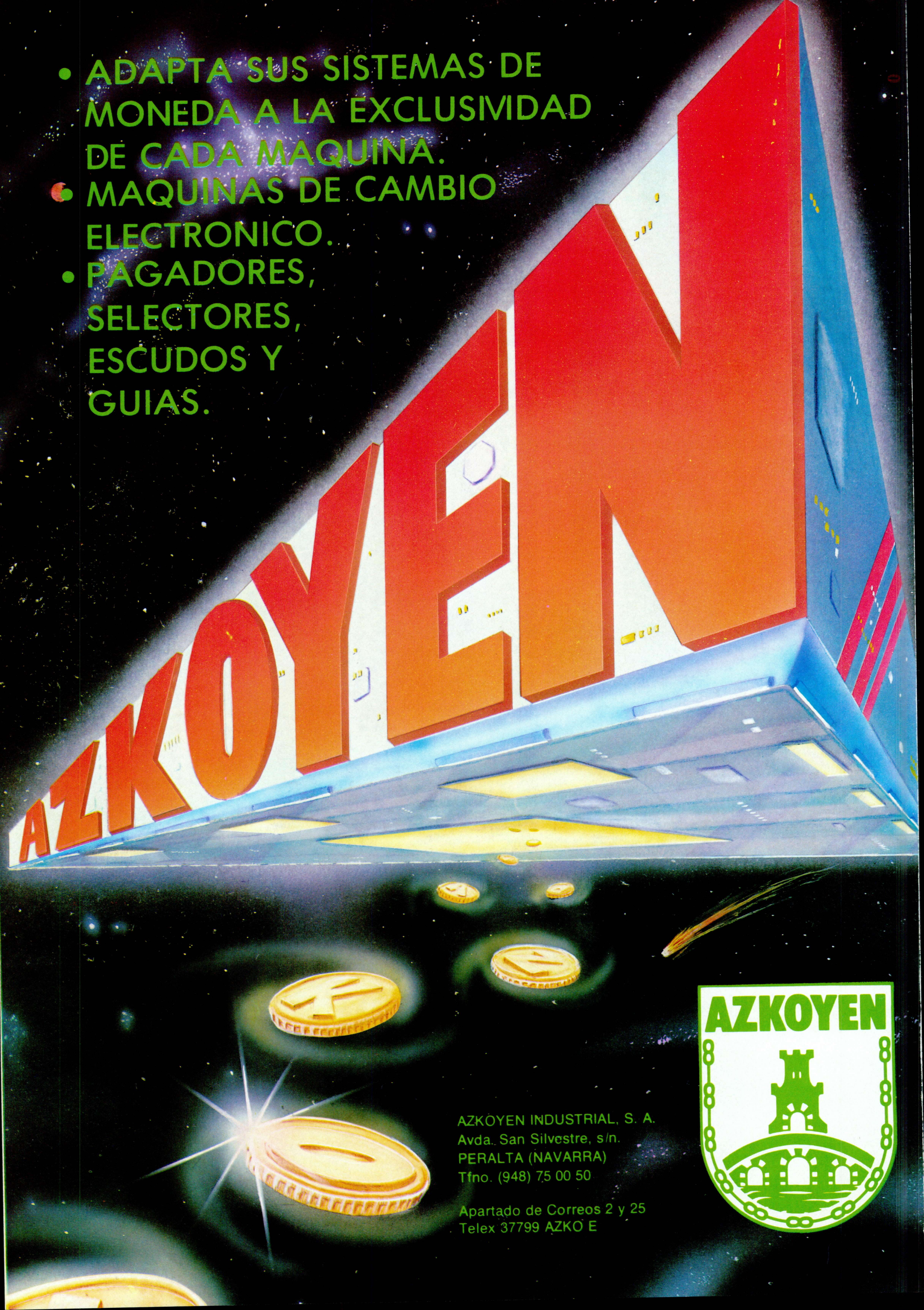
—¿Cuál es la reivindicación más urgente, o de más actualidad, de los Bingos?

—Hay muchos frentes de reivindicación de los Bingos, pero lo más urgente es el Bingo Acumulativo. Es un aliciente y una expectativa muy fuerte y, quizás, inhiba a otras que pudieran dar más base a la continuidad de la actividad con rendimientos empresariales.

—¿Cómo es la situación actual del Sector?

—Muy esperanzadora, yo creo que la mejor que ha existido, quitando el primer año de funcionamiento de los bingos en España. Hoy en día, las empresas de Juego de Bingo son muy serias, tremendamente concienciadas de lo que es una sociedad anónima y con un estilo nuevo, como cualquier empresa de continuidad. Quizás la propia Administración, que no es continuista, no da base para poder tener una actividad segura durante más de tres años, ya que se está a los avatares de la discrecionalidad de una Administración que, fuera de alguna comuni-

»»



• ADAPTA SUS SISTEMAS DE MONEDA A LA EXCLUSIVIDAD DE CADA MAQUINA.
• MAQUINAS DE CAMBIO ELECTRONICO.
• PAGADORES, SELECTORES, ESCUDOS Y GUIAS.
AZKOYEN
AZKOYEN
AZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.
Avda. San Silvestre, s/n.
PERALTA (NAVARRA)
Tfno. (948) 75 00 50
Apartado de Correos 2 y 25
Telex 37799 AZKO E

JOSE RAMON de San Juan



dad autónoma, existe casi de modo absoluto. La discrecionalidad es una salvajada, es ponerle el pie en el cuello al empresario. Es una salvajada jurídica que transgrede todas las normas legales, ya que el principio de objetividad en la administración pública es un elemento esencial, aunque haya siempre un pequeño margen a ponderar.

El conflicto de Baleares

—¿Qué pasa en Baleares con el traspaso de competencias sobre el Juego?

—Las competencias existen desde que se aprobó el Estatuto, pero no funcionan por un problema de tipo jurídico. Se discute si para ejercer las competencias tiene que venir una transferencia del Estado o no, y eso es lo que siguen discutiendo.

—¿Sería favorable para el Bingo que se ejercieran las competencias por parte del gobierno autónomo?

—Para el Sector sería muy favorable por las expectativas enunciadas antes. Cierto tipo de soluciones se darían con mucha más facilidad por la incidencia de las autonomías sobre la empresa, y más concretamente la empresa del Juego, pero no las absolutas. Sigo pensando que la Administración central tiene la clave de todo en el Juego, con la fiscalidad se puede levantar o hundir un Sector.

—Tras las últimas elecciones autonómicas, el gobierno balear modificó, a nivel de cargos y de estructura administrativa, las responsabilidades sobre el Juego. ¿En qué medida ha afectado al Sector?

—En la comunidad autónoma ha desaparecido la Consejería de Interior y el Juego lo va a asumir la Consejería Adjunta a la Presidencia, que tiene tres direcciones generales, una de ellas es la de Administración Territorial, que es la que asume la Dirección General del Juego. La voluntad política es que Baleares ejerza las competencias cuanto antes, una vez que se resuelva el pleito que está planteado con la Administración central sobre la ilegalidad o no del decreto que sacaron de distribución de competencias dentro de la comunidad autónoma. Lo primero que ha hecho la Consejería ha sido ponerse en contacto con el empresariado y empezar a hacer cosas mientras se espera que el Tribunal Constitucional dicte sentencia.

—Hace algún tiempo saltó a los medios de comunicación que el Gobierno baelar iba a autorizar minicasinos en hoteles de cuatro y cinco estrellas...

—Parece ser que este va a ser el único conflicto que habrá dentro del Sector del Juego en Baleares. La legislación sobre máquinas se desarrollará de forma semejante a la nacional, la de bingos con unos estudios muy concienzudos...

—Por sus palabras, todo indica que las relaciones con el Gobierno balear son buenas.

—El trato es muy transparente y muy leal, es una relación muy buena.

—¿Y es previsible que se autoricen los Boletos en Baleares?

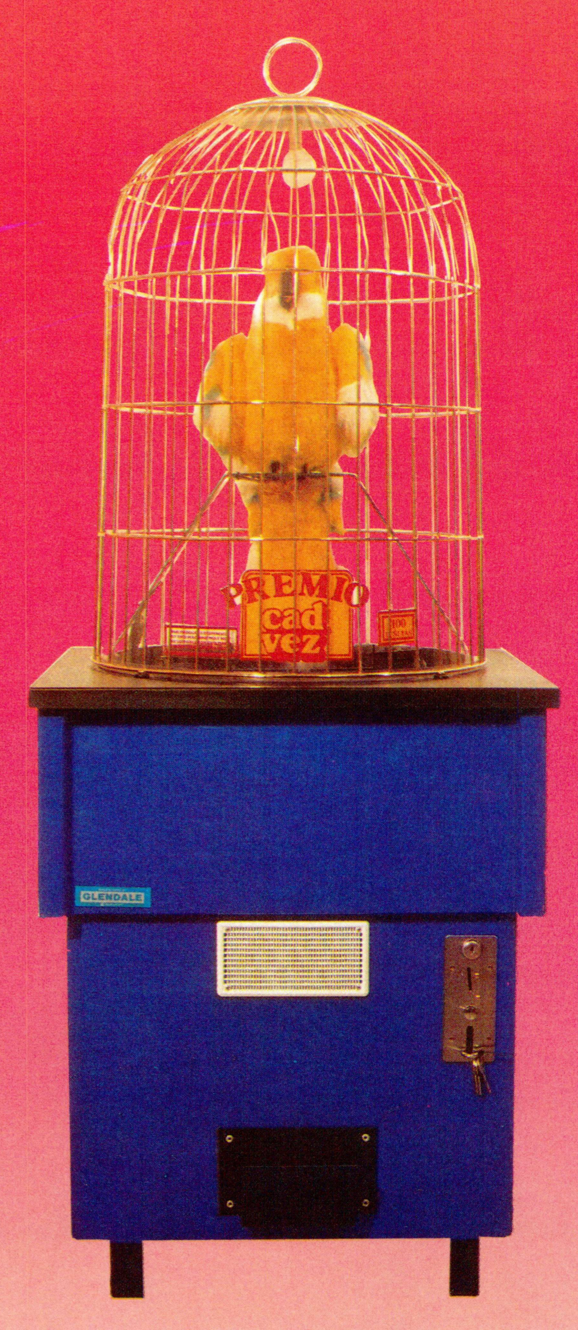
—Aquí, las personas que rigen la Consejería y la Dirección General están en una postura totalmente realista. No quieren renunciar a nada sobre lo que tengan derecho, pero tampoco quieren meterse en ese «fregado» por las buenas. Habrá que contemplar, como con cualquier norma jurídica, las posibilidades que puede haber. Los boletos, las loterías o cualquier otro tipo de juego tiene que estar previsto, pero eso no quiere decir que se vayan a implantar ya. Como ellos mismos dicen, primero hay que ordenar el Sector tal como está y luego ya se verá.

—¿Querría destacar, señor San Juan, alguna cosa más para terminar?

—Estoy muy satisfecho de haber sido presidente. No me he ido habiéndome sentido abandonado por alguno de los sectores, ni mucho menos. Cualquier persona que accede a un puesto como éste, sabe que nunca puede tener en todas las ocasiones la aprobación de todos, cuando hay que decidir, nos debatimos en el mundo de las dudas y optamos por la opinión más aceptada. Estoy muy contento de lo que he hecho y satisfecho de reconocerme siempre, cuando me miro al espejo. ■

SUS MEJORES
COMPAÑEROS DE TRABAJO





EL MONO



COSTA CONNECTIONS INT, S. A.

Distribuidor para España y Portugal
C/ Pintada, 86. Nerja (Málaga). Teléfonos (952) 52 06 66 - 52 17 66

Más impuestos municipales navarros

VARIOS municipios, como **Cabanillas, Yanci o Citrueñigo** han aprobado, para **1988,** arbitrios u ordenanzas municipales con fin no fiscal sobre máquinas recreativas. En suma, impuestos municipales para las **máquinas de tipo «B».** El nombre del impuesto varía con el municipio, aunque parecen haberse puesto de acuerdo para **gravar no sólo la explotación, sino también la propiedad y tenencia** de los citados aparatos, con lo que podrían cobrar el citado impuesto en casos como máquinas en almacén a la espera de destrucción.

Cortés Ballesteros:

Las máquinas andaluzas pueden quedar mudas

LAS máquinas recreativas pueden quedarse mudas en Andalucía. Al menos, la **Dirección General del Juego de la Junta de Andalucía** está estudiando un proyecto para obligar a que las máquinas recreativas con premio (tipo «B») **supriman la música.** La medida, que adelantó **Manuel Cortés Ballesteros** a la cadena COPE, intenta, de esta forma, proteger los derechos de los jugadores, ya que según algunos psicólogos **esta musiquilla los atrae fuertemente.**

Las máquinas recreativas con premio hacen sonar, cada cierto tiempo que están paradas, una música de atracción (por cierto sujeta al pago de impuestos y royalties a la **Sociedad General de Autores de España)** que, según psicólogos, daña los derechos de la persona.

Con la posible repercusión, por subida de alquiler, en las Operadoras

Máquinas ¿motivo de deshaucio?

LA sentencia de la sala de lo Civil de la Audiencia Territorial de Valladolid ha sembrado la preocupación entre las empresas operadoras. Esta, en su punto quinto, señala textualmente que «al introducir en el local máquinas con las que se obtiene una recaudación muy superior al precio o renta del arrendamiento, máquinas que pertenecen a un tercero, que de ellas tiene un beneficio compartido con el arrendatario, se hace uso del local por el tercero para explotar un negocio propio que constituye, conforme a lo expuesto, un subarriendo o cesión, que la Ley no permite, y se configura como causa de resolución, al no estar autorizado por escrito por el arrendador»

NATURALMENTE el arrendador del local **no pretende el deshaucio,** aunque legalmente pudiera tenerlo en la mano, **siendo únicamente su intención mejorar las contraprestaciones económicas de su alquiler.** No obstante, el peligro sigue rondando a las Empresas Operadoras, ya que cualquier incremento fiscal, o de cualquier otro tipo, que **afecta a los bares, termina siendo costeado íntegra y directamente por el Operador en cuestión.**

La otra opción que le queda al arrendatario del bar, con quien han negociado las **Empresas Operadoras** para instalar sus máquinas, es retirar éstas. Claro está que esta retirada supone, de alguna forma, renunciar a los ingresos que producen. En este sentido, **no hay que olvidar las declaraciones efectuadas,** en más de una ocasión, por fuentes de la **Confederación Española de Empresas de Hostelería,** asegurando que cerca de un **70 u 80 por 100 de los bares españoles sobreviven gracias a las recaudaciones de las máquinas «B».**

Esta dura realidad hace inviable la posibilidad de retirar las máquinas, pero **deja abierto el camino a los propietarios de los locales para subir los alquileres.** Es decir, para que el bar necesite para mentener sus ganancias, obtener más del Operador.

Contradiciones judiciales

LA **Audiencia Territorial de Valladolid** dictó esta sentencia pese a conocer una anterior de la Audiencia Territorial de Madrid que, en uno de sus considerandos, explicaba: **«La instalación de alguna máquina recreativa o de venta de cosas** (...), **absolutamente usual** (...) **significa dotar al local de un complemento de explotación** (...) **que no entraña sustitución en el uso y disfrute de la cosa arrendada y que no es calificable de subarriendo o cesión».** Inmediatamente, la Audiencia Territorial de Madrid niega al propietario, la posibilidad, por este motivo, de resolver el contrato. Es decir, que en Valladolid es lo que en Madrid no es, y que la **misma ley es distinta para madrileños y castellano-leoneses...** No podemos añadir nada más, porque **Pedro Pacheco,** alcalde de Jerez, tuvo muy serios problemas con la justicia por decir que ésta **«era un cachondeo»,** y nosotros no queremos tener que ir al Supremo.

De momento, **todo es posible, hasta que el Tribunal Supremo dicte una sentencia aclaratoria y que sirva de guía en futuros casos.** En cualquier caso, y mientras salga esta sentencia, parece que es posible continuar instalando legalmente máquinas recreativas de tipo «B» en los bares amparándose en el Reglamento aprobado en julio pasado. Este permite, en su articulado, **instalar máquinas «B» en locales de hostelería,** con lo que parece legitimar esta posibilidad.

En cualquier caso, existen ya una **serie de sentencias de Audiencias Territoriales «confundiendo» el tema.** Mientras Valladolid propicia el deshaucio, **Madrid, La Coruña y Valencia se muestran contrarias.** Lo dicho... un ca...so.

Las autonomías quieren más

LOS consejeros de Economía de las comunidades de **Baleares, Cataluña, Andalucía, Castilla-León y Aragón** quieren más dinero del Estado. Incluso, amenazaron con impugnar el actual sistema de financiación automática. El peligro está en que, a falta de dinero y de sistema de financiación, estas autonomías impongan recargos o nuevos impuestos sobre el juego.

Medina de Rioseco, impuesto municipal

EL ayuntamiento de **Medina de Rioseco** ya está recaudando el impuesto municipal sobre máquinas recreativas que acordó su corporación. Se trata de un **tributo con fin no fiscal** y fija unas cuantías de **25.000 pesetas anuales para las máquinas de tipo «B» y de 5.000 pesetas para las recreativas.** La justificación argüida por el ayuntamiento es que se trata de una actividad complementaria a los negocios de hostelería.

Dos «kilos» y medio en La Coruña.

LAS máquinas de azar, **tipo «C», de los carinos,** se están convirtiendo en uno de sus mayores atractivos. Los premios están siendo sonados, y como muestra los **dos millones y medio de pesetas (2.621.000 pesetas),** pagados por una máquina «C» en el Casino del Atlántico en La Coruña.

Este fue el **segundo gran premio** dado en pocos días, ya que la víspera de reyes un ciudadano obtuvo un **«jackpot» de 2.106.000 pesetas.** Este fue el premio récord del casino, pero el título apenas duró una semana.



Por impuestos municipales

Victoria en Sabadell

HASTA ahora, nuestra sección de **Dossier** había tenido enorme actualidad. Numerosas personas, sin embargo, nos han pedido que no se limite a dar aquellos documentos que tengan rigurosa actualidad, sino **todos aquellos que tengan enorme interés para los profesionales.** Así, por ejemplo, esta sentencia de la Audiencia Territorial de Barcelona no es rigurosamente actual, ya que fue hecha pública en diciembre, pero **puede ser de gran utilidad para convencer a los ayuntamientos de muchas poblaciones de que no opten por la vía del impuesto municipal** (aunque sea disfrazado de Ordenanza con fin no Fiscal). Es un documento que a más de un profesional le interesará guardar... «por si las moscas».

Contencioso número 463 de 1986.
SENTENCIA NUM. 1050

En la ciudad de Barcelona a diez de diciembre de mil novecientos ochenta y siete.

VISTOS por la Sala Segunda de lo Contencioso administrativo de esta Excma. Audiencia Territorial, los autos de recurso contencioso administrativo número 463 de 1986, instalados por la ASOCIACION NACIONAL DE MAQUINAS RECREATIVAS, cuya representación procesal ha ostentado el Procurador D. Antonio María de Anzizu Furest, y asesorado por Letrado, contra el TRIBUNAL ECONOMICO ADMINISTRATIVO PROVINCIAL DE BARCELONA, cuya representación ha sido ostentada por el Iltmo. Sr. Letrado del Estado, y como parte codemandada el AYUNTAMIENTO DE SABADELL, cuya representación procesal ha sido representada por el Procurador Sr. D. Ildefonso Lago Pérez, y asesorado por Letrado; versando el proceso sobre máquinas de juego. Y

Antecedentes del hecho

PRIMERO. Que la representación procesal de la actora, mediante escrito presentado en la secretaría de esta Sala el día 10 de febrero de 1986, interpuesto el presente recurso contra la resolución de 25-9-85 dictada en expte. 223/84 O.P. que acordó desestimar la reclamación interpuesta por la entidad recurrente contra acuerdo dictado por el AYUNTAMIENTO DE SABADELL por el concepto de Ordenanza con fines no fiscales sobre máquinas de juego.

SEGUNDO. Que por providencia de 11 de marzo de 1986, se acordó la incoación de los presentes autos, mandándose dar, como se dio el cauce procesal previsto en la Ley de esta jurisdicción, habiendo despachado las partes los trámites de demanda y contestación, suplicando la actora una sentencia por la que se estime el recurso, declarando nulos y sin valor ni efecto el acuerdo recurrido. La demandada interesó una sentencia no dando lugar a la demanda y confirmando en todas sus partes el acuerdo recurrido. Y la codemandada interesó una sentencia desestimadora de las pretensiones de la demanda y confirmando y ratificando la resolución del órgano demandado.

TERCERO. Que no teniendo interesado ninguno de los litigantes el recibimiento del recurso a prueba, se acordó sustituir el trámite de vista pública por el de confusiones sucintas que las partes despacharon reiterando los pedimentos de sus escritos fundamentales respectivos, señalándose día y hora para la votación y fallo del recurso, diligencia que tuvo lugar el día 10 de diciembre a las 11,45 horas.

CUARTO. Que en la sustanciación del presente recurso se han observado las prescripciones legales.

VISTO, siendo ponente el Magistrado Iltmo. Sr. D. Alfonso Saban Godoy.

Fundamentos de derecho

PRIMERO. El recurso se interpone contra la Ordenanza del Ayuntamiento de Sabadell de 15 de octubre de 1986, por la que se aprobó el Arbitrio con Fin no Fiscal sobre máquinas de juego, así como contra el acuerdo del órgano económico administrativo que declaró inadmisible la reclamación de este carácter ante el mismo deducida. El demandante sostiene su pretensión en base, fundamentalmente, a la falta de competencia municipal para establecer el tributo de referencia, incongruencia con los fines propuestos y existencia de medios coercitivos alternativos.

SEGUNDO. La Ordenanza impugnada aprueba y regula la imposición de un tributo con Fin no Fiscal, sobre máquinas electrónicas o mecánicas de juego. Pues bien, este tipo de tributos, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 473 y 475 de la Ley de Régimen Local y 46 y 47 del Reglamento de Haciendas locales, tiene los siguientes requisitos para su validez: no pueden tener una exclusiva finalidad recaudatoria, su finalidad puede ser la corrección de las costumbres, son subsidiarios de otros medios coercitivos que persigan idéntico fin, los acuerdos que los aprueben han de justificar todos estos extremos y su impugnabilidad se extiende al juicio de la competencia municipal para imponerlos y la consecuencia demostrada en el ejercicio de esa competencia.

TERCERO. La posterior evolución normativa del tratamiento de estos tributos pasa por su previsión en la Base 21 de la Ley de 19 de diciembre de 1975, que deje para el texto articulado la concrección de sus supuestos, condiciones y cuantía, previsión que únicamente se plasmó, fuera del marco prescrito, en el artículo 126 del Real Decreto de 30 de diciembre de 1976 que se remite, hasta que viniese el texto articulado antes mencionado, a los preceptos del régimen local citados en el fundamento precedente. Por último, el Real Decreto legislativo de 18 de abril de 1986, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones legales vigentes en la materia, dictado en ejecución de la disposición final 1.ª de la Ley de Bancos de 2 de abril de 1985, regula estos tributos en su artículo 390, que salvo correcciones que no afectan al problema planteado, se remite a los anteriores preceptos legales de la Ley de 1955 sin desarrollar, por tanto, la previsión legal de concrección de los elementos tributarios.

CUARTO. La consecuencia principal de lo expuesto es la persistencia de una notoria indeterminación del hecho imponible, base y tipo de gravamen del tributo, lo que podría estimarse contrario al principio de reserva de Ley tributaria consagrada en la Constitución, según la interpretación que al mismo da la Sentencia del Tribunal Constitucional de 19 de diciembre de 1985, por lo que, en virtud de lo establecido en la Disposición Derogatoria Tercera de la misma, pudiera entenderse derogada la regulación de los tributos con fines no fiscales y ello mediante la declaración de cualquier Tribunal competente. No obstante, y dado que dicha doctrina constitucional consagra el principio de reserva de Ley en materia tributaria de una manera flexible, se estima que puede considerarse válida la regulación existente en la materia en la medida en que se acentúa el rigor en el control de cuantos elementos configuran el arbitrio y que examinamos en el fundamento tercero, control legalmente previsto en el artículo 475 de la Ley de Régimen Local de 1955 y 390-6 del Real Decreto legislativo 781/1986.

QUINTO. En el examen de los motivos de impugnación del acto recurrido destaca el que se refiere a no ser de la competencia municipal los fines perseguidos por el Ayuntamiento en dicho acto (apartado 1.º del artículo 475 de la Ley de Régimen Local). Este argumento ha de conducir a la estimación del presente recurso, puesto que, dado que conforme a lo que consta en autos, el fin a conseguir es establecer un procedimiento disuasorio en la utilización de máquinas de juego con objeto de evitar su proliferación, sólo puede concluirse que por las razones que a continuación se exponen, ese fin es ajeno a la competencia municipal. Así la competencia cuestionada fue atribuida originariamente a »»

EVERY, S.A.

STRIKING



El video más moderno y avanzado del momento

Alto .... 166 cm.
Ancho .... 58 cm.
Fondo .... 73 cm.

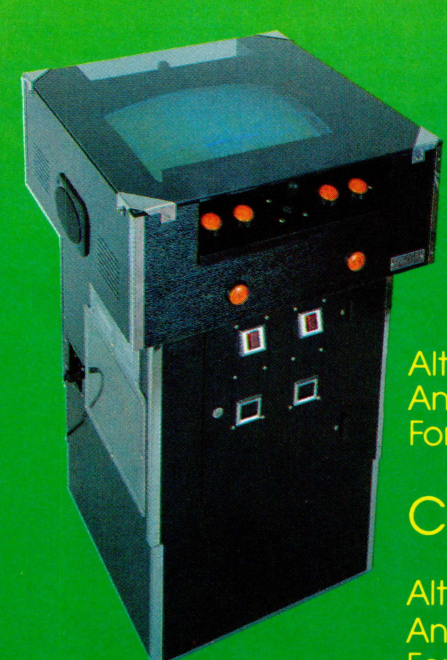
EVERY GAME



- Reducido
- Moderno
- Rentable
- Cómodo

Alto .... 153 cm.
Ancho .... 56 cm.
Fondo .... 60 cm.

EVERY TABLE



Sin Peana

Alto .... 73 cm.
Ancho .... 64 cm.
Fondo .... 64 cm.

Con Peana

Alto .... 100 cm.
Ancho .... 64 cm.
Fondo .... 64 cm.



La máquina más rentable en el mundo del video.

Alcaudón, 46 - 28019 Madrid - Tels. 472 65 00 - 472 66 36



Por impuestos municipales

Victoria en Sabadell

»» la Administración del Estado por el artículo 1.º del Real Decreto-Ley de 25 de febrero de 1977; posteriormente, el apartado 32 del artículo 9 del estatuto de autonomía de Cataluña estableció, con carácter general, la competencia exclusiva en la materia de la Generalidad de Cataluña y, en su virtud, el Real Decreto de 10 de septiembre de 1982 traspasó del Estado al citado órgano autonómico todas las funciones que aquél ejercía sobre la misma. Más adelante, la Ley del Parlamento de Cataluña de 20 de marzo de 1984, atribuyó al Consejo Ejecutivo la tarea de planificar los juegos, teniendo en cuenta, entre otras cuestiones, la necesidad de no fomentar su hábito, y el Departamento de Gobernación la función de control de todos los aspectos que confluyen en los aparatos, empresas y locales del Juego. En desarrollo de estas previsiones, se han dictado los Decretos autonómicos, de 28 de noviembre de 1985, que contemplan todos los terrenos mencionados.



SEXTO. De todo ello no puede sino desprenderse que la finalidad pretendida por la Ordenanza impugnada no es de la competencia municipal, sino, en este caso, de la Generalidad de Cataluña, puesto que la competencia asignada a ésta, por su propia especificidad, ha de prevalecer sobre la genérica de corregir las costumbres, ya que obviamente la competencia atribuida para unas determinadas y concretas actividades debe prevalecer sobre las genéricas de todos los poderes públicos en que pretende ampararse la postura de la Corporación codemandada. En definitiva, los fines perseguidos por la Ordenanza de que se trata son los mismos atribuidos a la Comunidad Autónoma por las normas mencionadas y este hecho conduce a la conclusión estimatoria del presente recurso.

SEPTIMO. A mayor abundamiento se estima que la Ordenanza impugnada vulnera lo supuesto en el artículo 475, 2.º de la Ley de Régimen Local por manifiesta incongruencia entre los fines perseguidos y el arbitrio instaurado, ya que, tratando aquellos de corregir comportamientos del usuario, no es congruente un tributo que recae sobre el propietario, que no puede, por su parte, repercutirlo al usuario y cuya cuantía es de todo punto improbable que produzca desánimo inversor alguno. Por ello, también por este motivo debe estimarse el presente recurso sin que se aprecien razones para efectuar expresa condena en costas por las causadas en el mismo.

FALLAMOS: Estimamos el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la representación procesal de la ASOCIACION NACIONAL DE MAQUINAS RECREATIVAS, contra la resolución del TRIBUNAL ECONOMICO-ADMINISTRATIVO PROVINCIAL DE BARCELONA de 25 de septiembre de 1985 (expte. 223/84 O.P. que desestimo). Su reclamación contra el acuerdo del AYUNTAMIENTO DE SABADELL por el que se aprobó la Ordenanza del arbitrio no fiscal sobre máquinas de juego, actos que declaramos contrarios a derecho y anulamos, sin condena en costas.

Notifíquese esta Sentencia a las partes y, luego que gane firmeza líbrese certificación literal de la misma y remítase, juntamente con el expediente administrativo al órgano demandado a fin de que la lleve a puro y debido efecto.

Así por esta nuestra sentencia de la que se llevará testimonio literal a los autos principales, definitivamente juzgando lo pronunciamos, mandamos y firmamos.



La Audiencia de Valladolid contra las máquinas en los bares

Una sentencia discutida

LA Audiencia de Valladolid ha dictado una sentencia por la cual los propietarios de los locales donde están instalados bares podrán **deshauciarlos o incrementar el precio del alquiler, si estos autorizan a las Operadoras a explotar máquinas recreativas.** Conviene conocer esta sentencia, aunque hay sentencias que señalan justamente lo contrario de las audiencias territoriales de Madrid, La Coruña y Valencia.



Sentencia

En la ciudad de Valladolid, a veintisiete de julio de mil novecientos ochenta y siete.

La Sala de lo Civil de la Excma. Audiencia Territorial de Valladolid, ha visto, en grado de apelación, los autos de arrendamientos urbanos procedentes del Juzgado de Primera Instancia núm. cuatro de Salamanca y seguido entre partes, de una y como demandante-apelado Presidente de la Cámara Oficial de la Propiedad Urbana de Salamanca, quien a su vez ostenta la de D. Genaro San Cipriano Martínez, mayor de edad, casado y vecino de Salamanca, que ha estado representado por el procurador D. Pedro Romera Díez y defendido por el Letrado D. Juan Casanueva Cabezas, y de otra, como demandado-apelante, D.ª R. Virginia de Andrés-Baruque y defendido por el Letrado D. Fernando Fuerte Fernández; sobre resolución de contrato de arrendamiento de local.

Antecedentes de hecho

1. Se aceptan los antecedentes de hecho de la sentencia recurrida.

2. Seguido el litigio en cuestión por sus trámites legales ante el Juzgado de Primera Instancia referido, por el mismo se dictó sentencia con fecha trece de mayo de mil novecientos ochenta y seis, cuya parte dispositiva dice así: «**Fallo:** Que estimando la demanda formulada por la Procuradora D.ª María José Casanova Martín en nombre y representación de D. Genaro San Cipriano Martínez contra D. Basilio Carrasco Manso, representado por el Procurador D. José Luis Hernández Comendador, debo declarar y declaro resuelto el contrato de arrendamiento por el que el demandado ocupa como arrendatario el local bajo el inmueble n.º 85 (hoy 101) de la carretera de Ledesma en esta ciudad, condenado a que desaloje el mismo en plazo legal, con apercibimiento de lanzamiento si así no lo verificara; con expresa imposición de costas al demandado. Una vez firme esta sentencia remítase al Sr. Liquidador del Impuesto sobre actos jurídicos documentales el contrato presentado por el demandado para exacción del correspondiente impuesto». Y notificada a las partes, contra la misma se interpuso recurso de apelación por la representación demandada, cuyo recurso fue admitido en ambos efectos, y en virtud, previos los oportunos trámites, se remitieron los autos originales a este Tribunal, ante el que han comparecido los litigantes en la forma expresada, sustanciándose el recurso por sus trámites legales y celebrándose la vista pública del mismo el día veinticuatro de julio actual, con asistencia de los Letrados y Procuradores mencionados, y concedida la palabra a los primeros, los mismos, por su orden, informaron a la Sala en apoyo de sus respectivas pretensiones escritas.

3. En la tramitación del presente procedimiento se han observado las prescripciones legales.

Visto, siendo Ponente el Ilmo. Sr. Presidente D. Genaro Cabeza Miravalles.

Fundamentos de derecho

1. Se aceptan los fundamentos jurídicos de la sentencia apelada.

2. El subarrendatario sigue la condición del arrendatario (S. de 26 de abril de 1952), estando sujeto su contrato a las vicisitudes que pueda sufrir el arrendamiento (S. de 28 de abril de 1952), por lo que no puede dirigirse la acción contra quien no fue parte en la relación contractual arrendaticia (S. de 16 de enero de 1964), cuando la Ley no lo establece, como es el caso del cesionario de vivienda en el art. 24 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, basada esta excepción en que el cesionario que se subroga en los derechos del arrendatario, puede excepcionar el consentimiento expreso del arrendador, mientras que el subarrendatario de local de negocio, no se subroga en dichos derechos, y es por su naturaleza un contrato que se halla subordinado al de arrendamiento del que se deriva (S. de abril de 1954), por lo que no existe el litis consorcio pasivo necesario que por la parte demandada se invoca, al estar la «litis» planteada entre las únicas partes que celebraron el arrendamiento y las únicas obligadas en la relación jurídica material que las vincula.

3. Que en el local, destinado a bar, objeto del arrendamiento entre las partes, en 1 de mayo de 1978, existen dos máquinas de las denominadas tragaperras, que según el contrato de arrendamiento celebrado entre el demandado y arrendatario del local D. Basilio Carrasco y el propietario de las máquinas D. José Callado, está obligado el arrendatario de las máquinas a colocarlas en lugar visible en su local, y a liquidar la cantidad procedente de la recaudación, que se fija para el arrendatario del local en el cincuenta por ciento de la cantidad obtenida, cuya liquidación se practica según confesión del Sr. Carrasco, por los empleados de la operadora propietaria de las máquinas, que reparten los beneficios (absolución posición quinta) sólo abriendo dichas máquinas cuando se presentan los empleados de la compañía operadora (absolución posición sexta), la cual garantiza el servicio técnico de asistencia, y se responsabiliza de las sanciones que puedan imponerse a ella imputables.

4. Como declara la sentencia de 2 de noviembre de 1963, **el arrendamiento transfiere el uso y disfrute de la cosa arrendada en beneficio exclusivamente del arrendatario, por lo que ninguna otra persona ajena a la relación arrendaticia puede lícitamente usarla en su provecho,** pues se alterarían los términos de la ecuación formada por las recíprocas prestaciones y que por tanto **la introducción de un tercero en el uso del local, ya sea total o parcial, gratuita u onerosa, temporal o permanente, sin que medie consentimiento del arrendador, y así es causa de resolución por subarriendo inconsentido, usar de un local para guardar muebles y enseres que se emplean por comerciantes ambulantes pagando al locatorio 25 pesetas** (S. de 27 de noviembre de 1963), o el encierro de enseres de otro negocio, aunque sea gratuito (S. de 2 de noviembre de 1963), **o la instalación por un extraño, compartiendo el local con el arrendatario de una expendeduría de tabaco** (S. de 16 de diciembre de 1964).

5. **Al introducir en el local, máquinas con las que se obtiene una recaudación, que es muy superior al precio o renta del arrendamiento, máquinas que pertenecen a un tercero, que de ellas tiene un beneficio compartido con el arrendatario, se hace uso del local por el tercero para explotar un negocio propio que constituye, conforme a lo expuesto, un subarriendo o cesión, que la Ley no permite,** y se configura como causa de resolución, al no estar autorizada por escrito por el arrendador, en las normas 2.ª y 5.ª del art. 114 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, que ha de declararse en definitiva.

6. No procede hacer especial imposición de las costas de esta apelación, según el artículo 149 de la Ley de Arrendamientos Urbanos.

Fallamos

Confirmamos la sentencia dictada por el Ilmo. Sr. Magistrado Juez de Primera Instancia núm. 4 de Salamanca, el 13 de mayo de 1986, sin hacer especial imposición de las costas de esta apelación.

Así, por esta nuestra sentencia, definitivamente juzgando, lo pronunciamos, mandamos y firmamos.



AVISO

RECREATIVOS REAL, S. A., pone en conocimiento de los señores Fabricantes de máquinas recreativas, que tiene registrado el nombre de «OPERATION BEAR», para el juego de video que actualmente está fabricando, por lo que a tenor de lo dispuesto en la vigente ley de la propiedad intelectual 22/87 del 11 de noviembre de 1987, es el único fabricante en el territorio nacional que está legitimado para utilizar el nombre de «OPERATION BEAR». Advirtiendo que hará uso de todos sus derechos en defensa de la exclusividad del juego de video denominado «OPERATION BEAR».

Madrid, Marzo 1988
RECREATIVOS REAL, S. A.

RECREATIVOS REAL, S. A.
C/ Alejandro Sánchez, 66. 28019 MADRID. Teléfono 260 74 39